



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Dirección General de Estudios de Posgrado

Facultad de Ciencias Administrativas

Unidad de Posgrado

**Modelo de gestión de tesorería para el mejoramiento
de la rentabilidad en las pymes de la provincia del
Azuay**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Doctor en Ciencias
Administrativas

AUTOR

Santiago Patricio SERRANO VICUÑA

ASESOR

Alejandro NARVÁEZ LICERAS

Lima, Perú

2018



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Serrano, S. (2018). *Modelo de gestión de tesorería para el mejoramiento de la rentabilidad en las pymes de la provincia del Azuay*. [Tesis de doctorado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Administrativas, Unidad de Posgrado]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.



**ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 00045-UPG-FCA-2018 PARA
OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN CIENCIAS**



ADMINISTRATIVAS

En la Ciudad Universitaria, a los treinta días del mes de octubre del año dos mil dieciocho, siendo las diez horas, en el aula 403 de la sede de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; ante el Jurado Examinador, Presidido por el DR. EMILIO JAVIER ROJAS VILLANUEVA, e integrado por los miembros: DR. ALEJANDRO NARVÁEZ LICERAS (Asesor), DR. EBOR FAIRLIE FRISANCHO (Miembro), DRA. CLEOFÉ MARITZA VERASTEGUI CORRALES (Miembro) y DR. NIKO CRUZ GONZALES (Miembro); el postulante al Grado Académico de Doctor en Ciencias Administrativas, don SANTIAGO PATRICIO SERRANO VICUÑA, procedió a hacer la exposición y defensa pública de su Tesis titulada: "MODELO DE GESTIÓN DE TESORERÍA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA RENTABILIDAD EN LAS PYMES DE LA PROVINCIA DEL AZUAY" con el propósito de optar el Grado Académico de Doctor en Ciencias Administrativas.

Concluida la exposición y absueltas las preguntas, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 61° del Reglamento para el Otorgamiento del Grado de Doctor en Ciencias Administrativas, los miembros del Jurado Examinador, procedieron a asignar la calificación siguiente:

BUENO (16)

Acto seguido, el Presidente del Jurado recomienda a la Facultad de Ciencias Administrativas otorgar el Grado Académico de Doctor en Ciencias Administrativas, a don SANTIAGO PATRICIO SERRANO VICUÑA. Se extiende la presente Acta en cinco originales y siendo las 11:14 horas se da por concluido el Acto Académico de sustentación, firmando sus miembros en señal de conformidad.


DR. EMILIO JAVIER ROJAS VILLANUEVA
PRESIDENTE


DR. ALEJANDRO NARVÁEZ LICERAS
ASESOR


DR. EBOR FAIRLIE FRISANCHO
MIEMBRO


DRA. CLEOFÉ MARITZA VERASTEGUI CORRALES
MIEMBRO


DR. NIKO CRUZ GONZALES
MIEMBRO

AGRADECIMIENTOS

La ejecución de un trabajo de investigación demanda la participación de varias personas comprometidas, unas de manera directa y otras de manera indirecta, para el alcance de los logros planteados, y, es también, un imperativo moral, de parte del realizador, agradecer y rescatar los nombres de quienes con su aporte directo en la mejora de este esfuerzo, dejaron su huella plasmada en esta obra. Vaya pues, mi sincero agradecimiento al Dr. Alejandro Narváez Licerias, director de esta tesis, quien con sus acertadas sugerencias, ha contribuido a darle forma científica a la misma, no sin mediar, largas, profundas y provechosas discusiones.

A mis compañeros de viajes e ilusiones, atentos siempre, al desenvolvimiento de la obra, Santiago, Diana y Susana, con quienes hemos compartido y discutido muchos pasajes de la tesis, algo que inicio allá por el año 2013. También a César y Xavier, quienes estuvieron presentes con más fuerza en los inicios del trabajo.

Como no reconocer a las autoridades de la Universidad Politécnica Salesiana, P. Javier Herrán y Dr. Luis Tobar P., visionarios del nuevo quehacer de nuestra querida institución, que con su apuesta por la educación de sus colaboradores han permitido que me encuentre en estas instancias, con mucho orgullo y satisfacción.

A la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, en cada una de sus autoridades, profesores, personal administrativo, que pusieron su empeño y dedicación para el desarrollo del programa doctoral.

DEDICATORIA

A Dios hacedor de todo.

A Nelson, mi padre, mi impulso y devoción.

A Dina, mi madre, mi esfuerzo y dedicación.

A Ruth, mi esposa, mi lucha y tesón.

A Estefanía, mi hija, mi ilusión y gozo.

A Gabriela, mi hija, mi pasión y entrega.

A Santiago mi hijo, mi ambición y fortaleza.

A Vanesa mi hija, mi esperanza y convicción.

A Emilia, mi nieta, mi júbilo y oblación.

A Juan Francisco, mi nieto, mi obsesión y logro.

A Amelia, mi nieta, mi sentido y llegada.

A Martín, mi nieto, mi sensatez e inicio.

INDICE

I. INTRODUCCION	1
1.1. Situación Problemática.....	1
1.2. Formulación del Problema	8
1.1.1. Formulación del problema principal.....	8
1.1.2. Formulación de los problemas específicos	8
1.3. Justificación teórica	9
1.4. Justificación práctica	10
1.5. Objetivos de la Investigación	11
1.5.1. Objetivo General.....	11
1.5.2. Objetivos Específicos	11
1.6. Hipótesis	12
1.6.1. Hipótesis general.....	12
1.6.2. Hipótesis Específicas.....	12
II. MARCO TEORICO	13
2.1. Marco Filosófico y Epistemológico.....	13
2.2. Antecedentes de investigación	20
2.3. Bases Teóricas.....	27
2.3.1. Gestión de tesorería.....	27
2.3.2. Rentabilidad.....	39
2.3.3. Pymes en la provincia del Azuay	41
2.3. Marco conceptual o glosario	44
III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	48
3.1. Tipo y Diseño de Investigación	48
3.1.1. Identificación de Variables	49
3.1.2. Operacionalización de las variables.....	50
3.2. Población de estudio	53
3.3. Tamaño de la muestra.....	53
3.4. Selección de la muestra	54
3.5. Técnicas de recolección de datos.....	54
IV. RESULTADOS Y DISCUSION	55
4.1. Análisis e interpretación de la información	55
4.1.1. Presentación de resultados de encuesta.....	55
4.2. Pruebas de hipótesis	82
4.2.1. Hipótesis general.....	82
4.2.2. Hipótesis específicas	83
4.3. Presentación de resultados.....	88

V. IMPACTOS	90
5.1. Propuesta para solución del problema.	90
5.2. Costos de implementación de propuesta.	94
5.3. Beneficios que aporta la propuesta.	94
VI. CONCLUSIONES	96
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	97
VIII. ANEXOS	99

Índice de tablas

Tabla 1 Número de empresas cerradas entre los años 2014-2017 en la provincia del Azuay	3
Tabla 2 Porcentaje de empresas cerradas entre los años 2014-2017 en la provincia del Azuay	4
Tabla 4 Sectores Económicos	42
Tabla 5 Políticas de Ventas	56
Tabla 6 Plazo Otorgado a los Clientes	57
Tabla 7 Necesidad de otorgar crédito a los clientes	58
Tabla 8 Vencimiento de cartera	59
Tabla 9 Conocimiento del cálculo de inventarios.....	60
Tabla 10 Método utilizado para calcular los inventarios	62
Tabla 11 Nivel de Inventarios.....	63
Tabla 12 Estimación del costo del inventario.....	64
Tabla 13 Forma de Reponer el Inventario	65
Tabla 14 Control del movimiento de inventarios	66
Tabla 15 Control físico del Inventario	67
Tabla 16 Formas de compra.....	68
Tabla 17 Plazo que otorgan los proveedores	69
Tabla 18 Efectos de la política de compra en el costo de los productos	70
Tabla 19 Importancia del crédito de los proveedores	71
Tabla 20 Porcentaje de utilidades sobre las ventas	72
Tabla 21 Alcanza los objetivos de rentabilidad	73
Tabla 22 Medición del retorno sobre la inversión	74
Tabla 23 Medida de rentabilidad	75
Tabla 24 Medición del retorno sobre la inversión propia	76
Tabla 25 Fijación del monto de caja necesario para cada mes	77
Tabla 26 Medición del fondo de maniobra.....	78
Tabla 27 Financiamiento del capital de trabajo	79
Tabla 28 Control del fondo de maniobra.....	80
Tabla 29 Información financiera mensual	81
Tabla 30 Correlación General Pearson	82
Tabla 31 Correlación General Kendall.....	83

Tabla 32 <i>Correlación específica 1 Pearson</i>	84
Tabla 33 <i>Correlación específica 1 Kendall</i>	84
Tabla 34 <i>Correlación específica 2 Pearson</i>	85
Tabla 35 <i>Correlación específica 2 Kendall</i>	86
Tabla 36 <i>Correlación específica 3 Pearson</i>	87
Tabla 37 <i>Correlación específica 3 Kendall</i>	87

INDICE DE GRÁFICOS

Figura 1 Número de empresas cerradas entre los años 2017-2017 en la provincia del Azuay	4
Figura 2 Porcentaje de empresas cerradas entre los años 2014-2017 en la provincia del Azuay	5
Figura 3 Políticas de Ventas	56
Figura 4 Plazo otorgado a los clientes	57
Figura 5 Necesidad de otorgar crédito a los clientes	58

RESUMEN

La gestión de tesorería es el resultado del movimiento de varias cuentas contables que poseen las empresas, expresadas en los estados financieros, (estado de resultados, el de situación financiera, y flujo de efectivo), provocado por las decisiones que realiza la gerencia, en las operaciones empresariales, y, se mide a través del nivel de disponibilidad de efectivo.

Las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar a proveedores, son las de mayor incidencia en la gestión de tesorería, constituyen el núcleo operativo de un negocio, por volumen de transacción.

De los resultados de la gestión de tesorería depende la rentabilidad que obtenga una empresa, existe una relación directamente proporcional, se plantea como: A mayor disponibilidad de efectivo, mayor rentabilidad obtenida, y viceversa.

El campo de estudio, del presente trabajo, es el grupo empresarial conformado por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la provincia del Azuay.

El presente estudio contiene dos análisis, el primero se refiere al grado de conocimiento que tienen los gestores empresariales del manejo del Capital de Trabajo y el segundo la correlación entre la gestión de tesorería y su impacto en la rentabilidad de la empresa.

Para conocer el conocimiento de herramientas de gestión de Tesorería se aplicó un instrumento y la pregunta 20 señala que el 14.4% conoce alguna forma técnica de la administración del Capital de Trabajo, en tanto que el 85.6% señala no conocer.

Como herramienta de análisis de datos para establecer la correlación de las variables se utilizó el programa SPSS22 de Windows, y se procesó con los analizadores de correlación Pearson y Kendall.

Al tabular y procesar los datos se obtuvo como resultado que existe un grado de correlación significativa entre la gestión de tesorería y su influencia en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay-Ecuador de 0,722 en la escala de Pearson, y, 0,672 en la escala de Kendall, con lo que se acepta la hipótesis general.

De igual manera, se aceptan las hipótesis específicas: cuentas por cobrar sobre rentabilidad con 0,729 Pearson, 0,675 Kendall; inventarios sobre rentabilidad 0,766 Pearson, 0,723 Kendall; y, cuentas por pagar sobre rentabilidad 0,767 Pearson, 0,714 Kendall.

Comprobadas las hipótesis, se desarrolla el modelo de gestión de tesorería, conformado por cinco fórmulas específicas que calculan: caja operativa, caja gastos, caja financiera, caja impuestos, caja dividendos, con el resultado obtenido en cada una de estas se formula una ecuación general para obtener caja neta.

De esta manera, queda planteado un modelo de gestión de tesorería que puede ser aplicada por los encargados de la administración financiera de las PYMES de la provincia del Azuay, y, también del resto del País y del mundo.

Con el único afán de servir a la verdad, se puede indicar que el presente estudio intenta dar un aporte al estudio de las finanzas.

Palabras clave: tesorería, rentabilidad, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar.

ABSTRACT

The treasury management is the result of the movement of several accounting accounts that the companies have, expressed in the financial statements (income statement, statement of financial position and cash flow), caused by decisions made by management, in Business operations, and, is measured through the level of cash availability.

Accounts receivable, inventories and accounts payable to suppliers, are those of greater incidence in the management of treasury, constitute the operative nucleus of a business, by volume of transaction.

From the results of the treasury, management depends on the profitability obtained by a company, there is a directly proportional relationship, it is proposed as the greater availability of cash, the higher the profitability obtained, and vice versa.

The field of study, of the present work, is the business group made up of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the province of Azuay.

As a tool for data analysis, the SPSS22 program was used in Windows, and it was processed with the correlation analyzers Pearson and Kendall.

When tabulating and processing the data, a significant degree of correlation between cash management and its influence on profitability in the SMEs in the province of Azuay-Ecuador was 0.722 on the Pearson scale and 0.672 in the Kendall scale, with which the general hypothesis is accepted.

Likewise, the specific assumptions are accepted: accounts receivable on profitability with 0.729 Pearson, 0.675 Kendall; Profitability inventories 0.766 Pearson, 0.723 Kendall; and, accounts payable on profitability 0.767 Pearson, 0.714 Kendall.

Once the hypotheses have been verified, the treasury management model is developed, consisting of five specific formulas that calculate: operating cashier, expenses box, financial box, tax box, cash dividend, with the result obtained in each one of them a general equation is formulated To obtain net cash.

In this way, a model of treasury management that can be applied by the managers of the financial management of the SMEs of the province of Azuay, and also of the rest of the Country and the world, is proposed.

With the sole desire to serve the truth, it is possible to indicate that the present study tries to give a contribution to the study of the finances.

Key words: treasury, profitability, accounts receivable, inventories, accounts payable.

I. INTRODUCCION

1.1. Situación Problemática

Medir el impacto de la administración de tesorería en la rentabilidad empresarial constituye una tarea fundamental de las finanzas. La premisa sería: a mayor generación de liquidez operativa, mayor rentabilidad y viceversa. Ya que si una empresa genera la suficiente cantidad de dinero para cubrir sus obligaciones no tendrá necesidad de recurrir a financiamiento adicional, que aumenta el costo empresarial con esto la disminución de la utilidad neta y con esta se afecta la rentabilidad, que es obtenida de dividir la utilidad neta sobre el monto total de inversión.

El efecto financiero de recurrir a financiamiento de terceros, para el desarrollo operativo, involucra el compromiso de pagar intereses por el capital prestado, es decir se incurre en un gasto adicional, que afecta directamente a las utilidades de las empresas, haciéndolas menores.

La gestión de tesorería es el resultado de las decisiones gerenciales, que depende del grado de conocimiento que tenga el administrador, para poder maximizar la rentabilidad.

La rentabilidad es una razón financiera cuyo valor se obtiene de dividir las utilidades sobre la inversión.

De acuerdo a (Narváez, 2017, pág. 489) “una vez definida la estrategia global de la empresa, cuya versión financiera se suele concretar en los términos de rentabilidad, y en consonancia con la misma, el área financiera tiene que definir sus propios objetivos funcionales, que a fin de cuentas, son los que miden y evalúan en términos económicos y financieros los resultados de la estrategia general” (Tobar Pesántez L. , 2013) En el análisis de los

factores internos del ámbito financiero, buscamos conocer con qué grado de eficiencia manejan sus recursos, en este sentido se pudo establecer que si bien un 85% de los encuestados tiene una cuenta bancaria (ahorros), en su mayoría, el 54%, no tiene registros contables, lo que ha ocasionado que el 76% de los encuestados afirme desconocer la rentabilidad real de sus bienes y/o servicios ofrecidos. Por otra parte, si bien el 52% ha tenido acceso al crédito, este no ha sido obtenido en condiciones favorables, se refleja un apoyo de las cooperativas que los han calificado como sujetos de crédito al 64% de los beneficiarios; un 19% accedió a los bancos privados; un preocupante 11% recurrió a los agiotistas, con tasas de interés fuera de la ley y los consecuentes riesgos que ello significa; y apenas el 6% recurrió a la banca pública.

Sobre este mismo tema, al consultarles sobre la tasa de interés con la que recibieron sus créditos, el 8% lo recibió a tasas entre 8 y 14 puntos, mientras que el 30%, a tasas que llegaron al 28%; sin embargo, la mayoría, un 62%, manifestó desconocer la tasa con la que fue concedida su operación crediticia. Como resultado tenemos que el desempeño financiero de las microempresas llega a un 46%.

Es importante señalar que el número de empresas que cancelan sus operaciones en un tiempo menor a cinco años de funcionamiento, constituyen un porcentaje que está cerca del 50% del total de empresas que, por diversos motivos cierran sus actividades comerciales.

A continuación se indicará el número de empresas cerradas entre los años 2017-2017 en la provincia del Azuay, que señala la mortandad de los negocios de acuerdo a los años de funcionamiento, esto como elemento que prueba lo manifestado al inicio de la presente investigación.

Los datos son proporcionados por el Sistema de Rentas Internas (SRI), organismo de control tributario en el Ecuador, por disposición legal toda empresa para contar con la autorización de vender y facturar debe registrarse en este ente gubernamental, y a su vez debe notificar cuando dejen de

hacerlo. Se solicitó el número de empresas cerradas en cada año a partir del año 2014 hasta el año 2017, y la fecha de apertura de operaciones de cada una de ellas, para establecer el tiempo que estuvieron en el mercado. Los datos procesados se presentan en las siguientes tablas, la primera muestra el número de empresas y la segunda en porcentajes.

Como se podrá ver el número de empresas que cierran sus actividades antes de cumplir los primeros cuatro años de actividad son los más altos, seguidas de las que no llegan a cumplir diez años, entre las dos representan el 70.13% del total.

Tabla 1 *Número de empresas cerradas entre los años 2014-2017 en la provincia del Azuay*

AÑOS DE ACTIVIDAD	2014	2015	2016	2017	Total general
0-4 años	372	167	145	159	843
5-9 años	173	129	106	97	505
10-14 años	83	70	60	41	254
15-19 años	27	25	28	22	102
+20 años	30	98	54	36	218
Total general	685	489	393	355	1922

Fuente: Sistema de Rentas Internas (SRI).

Elaborado: Autoría propia

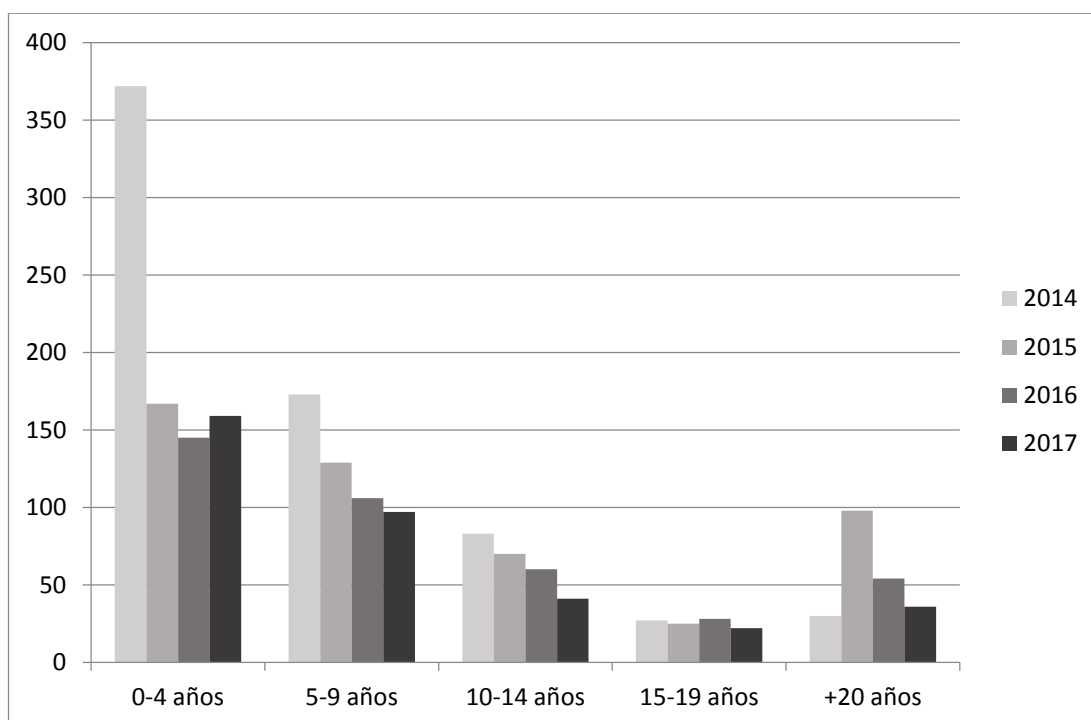


Figura 1 Número de empresas cerradas entre los años 2014-2017 en la provincia del Azuay

Fuente: Sistema de Rentas Internas (SRI).

Elaborado: Autoría propia

Tabla 2 Porcentaje de empresas cerradas entre los años 2014-2017 en la provincia del Azuay

AÑOS DE ACTIVIDAD	2014	2015	2016	2017	Total general
0-5	54,31%	34,15%	36,90%	44,79%	43,86%
6-9	25,26%	26,38%	26,97%	27,32%	26,27%
10-14	12,12%	14,31%	15,27%	11,55%	13,22%
15-19	3,94%	5,11%	7,12%	6,20%	5,31%
+20	4,38%	20,04%	13,74%	10,14%	11,34%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Sistema de Rentas Internas (SRI).

Elaborado: Autoría propia

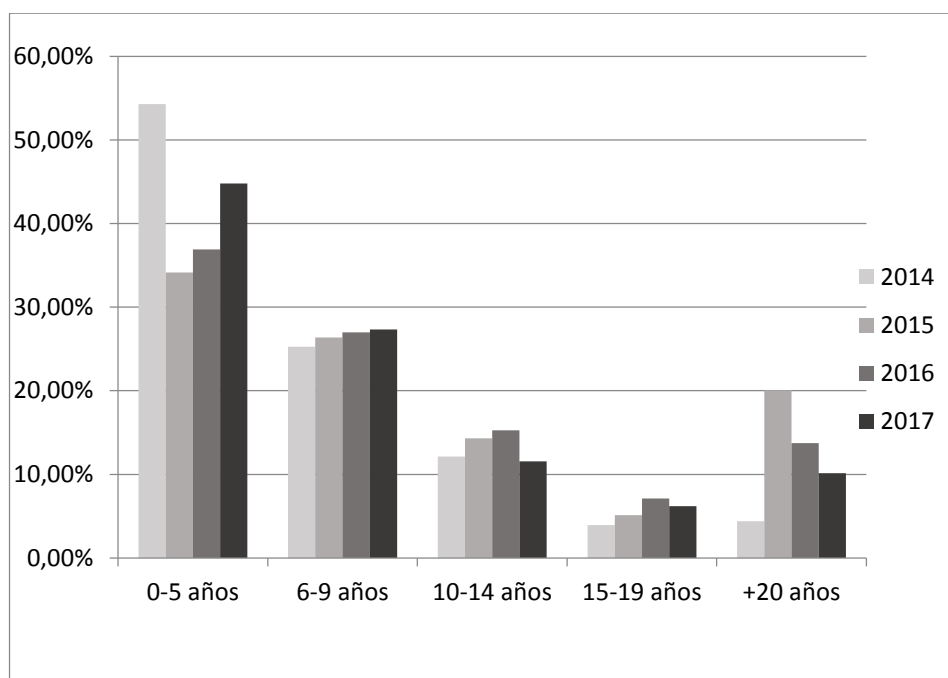


Figura 2 *Porcentaje de empresas cerradas entre los años 2014-2017 en la provincia del Azuay*

Fuente: Sistema de Rentas Internas (SRI).

Elaborado: Autoría propia

Basado, el autor del presente estudio, en la práctica de los últimos 20 años de labores profesionales como asesor financiero de un grupo de empresas pertenecientes a un holding familiar y de varias otras compañías de la provincia del Azuay, ha constatado, entre varios problemas, que uno de los de mayor recurrencia es la falta de gestión para generar los fondos de efectivo suficientes que cubran con sus obligaciones, de esta manera la rentabilidad disminuye, en algunos casos se vuelve negativa, lo que ocasiona problemas en el desenvolvimiento operativo de los negocios; en algunos casos con interrupciones en la producción, debido a la imposibilidad de abastecerse de materiales, o por los obreros y empleados por la falta de pagos en sus haberes. Todo esto contribuye al detrimento de los negocios que, en no pocos casos, ha llevado al cierre definitivo de la empresa.

Este problema está ocasionado por el desconocimiento o escaso conocimiento de la gestión de tesorería, como herramienta empresarial que

permite realizar los cálculos correspondientes para obtener la disponibilidad de efectivo óptima que requiere la empresa para su normal desenvolvimiento operacional.

Es así, como su impacto se observa en la demanda de crédito bancario, en unos casos y en otros acuden al agiotismo, en otros, como últimas alternativas para paliar la situación de liquidez; esto constituye solamente soluciones parciales y onerosas que terminan afectando la rentabilidad de las empresas ya que no ataca a la causa principal que origina el desbalance.

Según (Jiménez, 2002, pág. 136) “Habrá equilibrio financiero si se prevé contar con la tesorería suficiente para hacer frente a los compromisos en el momento que venzan”, esto se obtiene con una adecuada planificación en tres factores: el volumen de ventas proyectado; el plazo entregado a los clientes; el tiempo de reposición de inventarios y las compras realizadas; y, el período de pago a los proveedores y la cancelación de los gastos operativos y financieros que tiene una empresa.

(Jiménez, 2002, pág. 142) “Conocer el ciclo de operaciones es imprescindible para desarrollar el análisis de la liquidez y comprender dos de sus conceptos fundamentales: el circulante típico y el de fondo de maniobra”.

El presente proyecto pretende proponer la creación de un modelo de gestión de tesorería, para la utilización de la gerencia financiera como herramienta que sirva para alcanzar niveles óptimos de liquidez en sus PYMES, basado en la formulación matemática de los tres componentes señalados arriba.

De acuerdo a (Córdova, 2012, pág. 27) “El ciclo del efectivo en la empresa va desde la compra de materiales, mano de obra, otros costes y gastos de fabricación, hasta la comercialización y cobro de las ventas, para luego poder reiniciar la actividad”

Se debería señalar que la gerencia debe establecer políticas de compras, políticas de ventas y cobros, y políticas de pagos, como estrategia para el correcto control del fondo de maniobra que permita a la empresa contar con los recursos de liquidez suficientes para el desenvolvimiento regular de la empresa.

En el caso de la gestión de las Cuentas por Cobrar las empresas que no establecen los parámetros necesarios con los criterios de capacidad de financiamiento, pueden llegar a tener unas cuentas por cobrar sobre dimensionadas, lo que exige un financiamiento adicional al necesario, que se obtiene con recursos ajenos, que como está señalado arriba, afecta a la utilidad neta y posteriormente a la rentabilidad de la empresa.

La gestión de compras debería estar basada en los cálculos matemáticos que considere dos criterios básicos: la demanda del producto que tiene la empresa del mercado y los tiempos de reposición de la materia prima o productos terminados, de acuerdo a la naturaleza del negocio, por parte de los proveedores; la gerencia de la empresa basaría su decisión de compra con el concepto de justo a tiempo, en la medida de las posibilidades reales.

Finalmente en la negociación de pagos con los proveedores la gerencia de la empresa debería considerar que los plazos de pagos correspondan a los plazos de cobros que tiene en las cuentas por cobrar, a fin de que pueda obtener financiamiento directo de los proveedores, siempre y cuando el costo financiero de este sea menor que el que otorga el sistema financiero nacional.

El conocimiento de los principios y criterios financieros, que han tenido un notable avance en los cálculos matemáticos, es crucial para la marcha sostenible de los negocios. Hoy existen una serie de razones financieras, expresadas en medidas, con cálculos de comprobada eficacia que deben estar al alcance de toda persona que administre un negocio.

En el presente estudio, a pesar de los esfuerzos de los diferentes gremios empresariales para lograr una mejora en sus finanzas, la estabilidad financiera constituye el mayor dolor de cabeza para cada uno de los gerentes, que no cuentan con las herramientas necesarias para el desarrollo de una gestión efectiva, se establecerá una herramienta que logre disminuir esta problemática,

Las sociedades para su estabilidad económica requieren de empresas con operaciones estables, ya que estas al ser generadoras de empleos se constituyen en el núcleo económico, por eso se hace necesario dotarlas de una serie de herramientas para que logren sus objetivos, y entre ellos, uno de los más críticos es mantener la liquidez necesaria para el correcto funcionamiento del negocio y que permita la obtención de rentabilidades óptimas.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Formulación del problema principal

¿En qué medida influye la gestión de tesorería en la rentabilidad de la PYMES de la provincia del Azuay-Ecuador?

1.2.2. Formulación de los problemas específicos

A. ¿En qué medida incide la política de cuentas por cobrar en la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay?

B. ¿En qué medida afecta la gestión de inventarios en la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay?

C. ¿En qué medida repercute la política de cuentas por pagar en la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay?

1.3. Justificación teórica

El presente proyecto se justifica por dos razones: la primera, de una constatación personal en el desempeño profesional, que ha consistido en el asesoramiento financiero a PYMES de varias ciudades del Ecuador, en la mayoría de los casos ocurrido en la ciudad de Cuenca, y se ha evidenciado la falta de conocimiento sobre la gestión de tesorería por parte de los responsables de la dirección de empresas, tanto a nivel de gerentes generales como de financieros.

En segundo lugar, por la poca existencia de material teórico que existe en la actualidad, tanto en los libros de finanzas como de las investigaciones en este campo. Es últimamente, que se ha iniciado una profundización seria, tanto teórica como práctica. La búsqueda de soporte matemático sobre la gestión de tesorería y su impacto en la rentabilidad de la empresa, es una tarea que varios autores de principios de finanzas corporativas, analizan este tema con poca profundidad, no encontrando estudios suficientes sobre la relación entre los dos conceptos que plantea el presente estudio.

Señala (Martínez Sola, 2014) La literatura previa ha estudiado los determinantes de los niveles de efectivo. Además, estudios recientes han investigado el incremento que se produce en el valor del accionista asociado a un incremento de una unidad monetaria invertida en tesorería. Este capítulo a diferencia de todos los trabajos previos destinados al estudio del valor marginal de la tesorería considera la posibilidad de que exista una relación no lineal entre tesorería y valor. De este modo, se contribuye a la literatura al analizar empíricamente la existencia de un nivel de tesorería que maximiza valor de la empresa desde la perspectiva del trade-off entre los beneficios y costes que presenta la inversión en activos líquidos.

Ante esta situación se hace necesario la búsqueda de soluciones y una de ellas es la que se plantea en la presente investigación, utilizando para ello el planteamiento teórico que parte de los siguientes conceptos: análisis

financiero; flujo de efectivo; y, ciclo de caja, que se aplican a los Estados Financiero, tanto históricos como proyectados. Según (González, 2010, pág. 249) Al llevar a cabo el análisis financiero de una empresa, tratamos de establecer básicamente la capacidad que esta tiene para satisfacer las deudas a sus respectivos vencimientos, situación que identificamos como de equilibrio financiero”.

Otro aspecto relevante es el procesamiento de la información como señala (Narváez, 2017, pág. 32) “el proceso de análisis y diagnóstico económico y financiero de una empresa consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas a sus estados financieros, con el fin de obtener medidas y relaciones que sean significativas y útiles para la toma de decisiones. Así, el análisis económico y financiero cumple la función esencial de convertir los datos en información relevante”.

Finalmente, el presente trabajo buscará un aporte significativo al tema de la gestión de tesorería, que pretende servir como guía y además una orientación para la Gerencia General y Financiera de las PYMES.

1.4. Justificación práctica

El presente trabajo, beneficiará directamente a los gerentes generales y gerentes financieros de las PYMES, que podrán contar con una herramienta válida para su gestión empresarial, así como contarán, con un modelo de gestión de tesorería que les dote de los conocimientos y experiencias significativas a la hora de procurar una estabilidad en la rentabilidad empresarial.

El estudio, además de lo expuesto en los párrafos anteriores, es de importancia para el desarrollo profesional del autor, ya que está dedicado a la enseñanza de las Finanzas, tanto a nivel de pregrado como de posgrados en la universidad ecuatoriana y este servirá como sustento y ampliación de sus conocimientos teóricos-prácticos.

El proyecto de Doctorado tiene finalmente, la intención de contribuir a la modificación de prácticas empresariales que buscan el apoyo del Estado cada vez que no puede cumplir a cabalidad con sus cometidos de rentabilidad y sostenibilidad. Se espera que con la práctica del modelo planteado, las empresas que lo utilicen esté en posibilidad cierta de cambiar su situación de liquidez, hacerla rentable y con ello auto sostenerse, en provecho de los accionistas, de sus empleados y de la sociedad en general.

Ampliar y profundizar los conocimientos teóricos sobre la gestión empresarial, y de manera puntual en el tema de la gestión de tesorería y su influjo en la rentabilidad. Es clave para la comprensión de la problemática, la aplicación práctica en los distintos tipos de empresas que existen en la zona, en la que está enmarcada la presente investigación.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General.

Analizar la influencia de la gestión de tesorería en la rentabilidad de las PYMES en la provincia del Azuay-Ecuador.

1.5.2. Objetivos Específicos

- a) Examinar la incidencia de la política de cuentas por cobrar en la rentabilidad de las PYMES en la provincia del Azuay.
- b) Evaluar la afectación de la gestión de inventarios en la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay.
- c) Analizar la repercusión de la política de cuentas por pagar en la rentabilidad de las PYMES en la provincia del Azuay.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis general

La gestión de tesorería influye en la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay.

1.6.2. Hipótesis Específicas.

- La política de las cuentas por cobrar inciden de la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay.
- La gestión de inventarios afecta a la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay.
- La política de cuentas por pagar repercute en la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay.

II. MARCO TEORICO

2.1. Marco Filosófico y Epistemológico

Una de las funciones básicas para la gestión empresarial y que constituye un apoyo vital para la toma de decisiones gerenciales, son las Finanzas, por lo que merece un tratamiento especial tanto en el campo empírico como en el campo teórico.

Es a partir de la estructuración teórica realizada por Frederyck Taylor para la administración empresarial, que han surgido una serie de planteamientos de carácter filosófico y epistemológico, que han buscado la forma de entender el acto de la decisión gerencial como producto de una visión organizada, sistematizada y verificable, componentes esenciales del conocimiento científico.

En la historia de la Administración Empresarial y sus respectivos planteamientos teóricos, se ha visto un desarrollo de las distintas áreas funcionales de la empresa. En primer lugar se puso énfasis en el área funcional de Operaciones, obviamente es por esta razón por la que empezó la teorización debido a las inclinaciones profesionales y científicas del fundador F. Taylor, quien buscaba la optimización en el uso de los recursos que se empleaban en la producción y distribución industrial, de ahí, los conceptos de calidad total, mejoramiento continuo, justo a tiempo, reingeniería, seis sigma, cadena de aprovisionamiento triple "A", entre los más utilizados.

A partir de la década de los 70 el énfasis se puso en el área funcional de Mercadeo, con un desarrollo amplio y vertiginoso, en el campo teórico salió a la luz conceptos, tales como, las "cuatro P's", marketing neurolingüístico, técnicas como grupos focales, y varias otras.

No es sino hasta la década de los 80 cuando se inicia el análisis con mayor profundidad en el área funcional de Finanzas y que continúa hasta

nuestros días. Esto no significa que antes existiera una serie de estudios teóricos y empíricos en los que se establecen las bases para el estudio y profundización de los conceptos financieros.

Los primeros conceptos financieros son: Rentabilidad, que constituye una de las razones fundamentales para la inversión, si no existiera retorno sobre la inversión, las personas se negarían a realizarla, por lo tanto la obtención de la rentabilidad es fundamental para la existencia de la Empresa.

De acuerdo a (Graham, 2011, pág. 697), tres de las medidas más conocidas del crecimiento son el rendimiento sobre la inversión (ROI), el valor económico agregado (EVA) y el crecimiento de las ventas o los activos. Todos estos métodos están fundamentados en datos contables y suelen medirse anualmente.

La Liquidez es otro factor de análisis en la marcha de la empresa, ya que la empresa debe contar con los suficientes recursos para mantener la operación empresarial en marcha. Cuando la empresa no es capaz de obtener los suficientes recursos de efectivo puede acudir al financiamiento adicional, que puede venir de terceros: proveedores, bancos, bolsa de valores, estado y accionistas.

La urgencia de conocer qué tipos de niveles son los adecuados para cada una de las cuentas llevó a los teóricos a la construcción de las Razones Financiera, clasificándolas en cuatro categorías: Liquidez, Solvencia, Rentabilidad y Ejecutoria, a nivel cuantitativo y las de Gerencia a nivel cualitativo.

El tema es encontrar los nexos entre la administración de tesorería y la rentabilidad empresarial, en otras palabras, si se opera un cambio en las cuentas de tesorería, ¿Habrán cambios en la rentabilidad empresarial?

“El análisis económico y financiero mediante ratios proporciona datos de comportamiento, desvelando especialmente tendencias y encontrando desviaciones y desequilibrios de cualquier medida o estándar aplicable. En la interpretación de tales desviaciones es donde el analista demostrará su habilidad y su experiencia profesional” (Narváez, 2017, pág. 37)

“Una empresa que desea crecer y prosperar debe administrar sus activos de operación y su financiamiento a corto plazo. Los activos de operación incluyen el efectivo, los valores negociables, las cuentas por cobrar y el inventario pues los necesita para sostener sus operaciones cotidianas”. (Graham, 2011, pág. 729)

Con los datos de las razones de gestión operativa se construye el ciclo de caja, o ciclo de conversión del efectivo, que mide el tiempo que transcurre desde el momento que esta recibe las materias primas hasta que cobra el efectivo por la venta de los productos terminados... el ciclo de operación influye en que la empresa necesite un financiamiento interno o uno externo. (Graham, 2011, pág. 729)

Las mayores necesidades de financiamiento tienen doble impacto, por un lado afecta al Activo, es decir incrementa la inversión en la empresa, y por otro, aumenta el pasivo, pudiendo además, cambiar la estructura de capital. La fórmula general de la rentabilidad es igual a las utilidades o beneficios creados por la empresa en un período de tiempo dividido entre la inversión. El aumento de la inversión afecta negativamente a la rentabilidad, ya que exige una mayor utilidad para mantener la rentabilidad histórica de la empresa.

Es necesario puntualizar, con respecto al endeudamiento empresarial, que existen dos tipos de endeudamiento, el operativo y el estructural. El primero se refiere a los préstamos que adquiere la empresa para solventar necesidades de fondos para la cancelación de pasivos generados por el giro del negocio, por lo general el plazo es menor a un año; en cambio, el segundo

es el endeudamiento para el financiamiento de la compra de activos fijos, y que debe ser calculado antes de la realización de la inversión, el monto es el resultado de la estimación de la estructura óptima de capital.

Un incremento del financiamiento vía pasivos acarrearía un aumento en el gasto financiero, con lo que se impacta a la utilidad o beneficios, afectando negativamente a la rentabilidad empresarial. De ahí la necesidad de contar con una programación adecuada de la gestión de tesorería que logre el crecimiento de la empresa y a la vez mantenga o mejore los índices de rentabilidad empresarial.

La necesidad de contar con una programación adecuada de la gestión de tesorería es crucial para el crecimiento de la empresa, y que mantenga o mejore los índices de rentabilidad empresarial.

La gestión de tesorería basada en índices de maximización, en algunos casos, y, de minimización en otros, contribuirá al incremento de la utilidad y con esta, al aumento del valor para los accionistas. El director de finanzas debería administrar las actividades a corto plazo de la empresa de modo que reduzca el ciclo de conversión a efectivo, lo cual permitirá que la empresa opere con una inversión mínima de efectivo. (Graham, 2011, pág. 731)

La gestión de tesorería debe medir los costos de mantener el inventario y las cuentas por cobrar, debe determinar los niveles óptimos de tal manera que permita a la empresa contar con los recursos suficientes para operar sin cortes de labores. La administración de la liquidez cumple una función similar a la del aceite que lubrica un motor. Sin una adecuada liquidez, el motor económico de una empresa se atascará, entorpeciendo mucho su capacidad para desarrollar su actividad. (Graham, 2011, pág. 764)

Otro problema que se plantea tanto a nivel teórico como empírico es cómo las empresas que tienen déficits en el capital de trabajo pueden salir de esta situación, esto lo plantea (Rizzo, 2007), las necesidades de capital de

trabajo surgen de las diferencias temporales existentes entre el ciclo operativo y el ciclo de efectivo de una empresa. De esta manera definimos capital de trabajo neto como la cantidad de efectivo necesario para financiar el ciclo operativo de la empresa; de otra parte, la cantidad de dinero necesaria para financiar el ciclo efectivo se conoce como necesidades operativas de fondos.

De acuerdo a (Narváez, 2017, pág. 47), se debe distinguir dos tipos de flujo de caja, “*cash flow* económico (CFE) o flujo de caja económico (FCE) CFE (FCE) = Utilidad neta + depreciaciones.

Mide la capacidad de generar caja de una empresa mediante su actividad económica ordinaria (giro del negocio)... Flujo de caja bruto (FCB) o fondos generados por las operaciones (FGO), es una variante del flujo de caja económico. La información se obtiene a través de la utilidad antes de intereses y después de impuestos (UAIDI), por ello no considera alguna estructura financiera. El flujo de caja bruto se calcula como sigue:

$$\text{FCB (FGO)} = \text{UAIDI} + \text{Depreciaciones}”$$

Qué impacto tiene el capital de trabajo en el valor de la empresa, hoy la forma más aceptada para medir cuánto vale una empresa en el mercado se utiliza lo que se conoce como flujo de fondos futuros, que dependen fundamentalmente de la forma cómo se administra el fondo de maniobra. Si una empresa tiene dificultades para restituir en los tiempos necesarios el flujo de fondos necesarios para su operatividad, va a iniciar un ciclo negativo que afectará a sus operaciones, tales como: incapacidad de pago a sus proveedores, atrasos en los sueldos y salarios de sus empleados, esto llevaría entre otras, a cubrir los déficits con préstamos de terceros, bancos, accionistas, y otros

Cómo salir de una situación negativa de liquidez, de acuerdo a (Rizzo, 2007), es un criterio general de la gerencia reorganizar las empresas cuando estas llegan al “stress financiero”. Esto se puede hacer de distintas maneras, lo que depende de varios factores condicionantes, y no necesariamente financieros. Muchos de ellos están relacionados con factores administrativos,

sociales, de contexto macroeconómico y también de índole personal de los directivos o responsables de la firma. Las medidas por tomar dependerán del tipo de solución que se quiera dar a las dificultades financieras por las que se atraviesa o en su defecto a las que se prevean.

El estrés financiero es un concepto de uso reciente en finanzas. Para la psicología el estrés está representado por la presencia de un cuadro de situaciones fuera de control que provoca ansiedad, que hace perder el sentido de la realidad a la persona que lo padece, y en lugar de salir de manera ordenada de la situación problemática, esta se va agudizando. Aplicado a las finanzas, el cuadro de situaciones serían, entre otros, la falta de dinero para cubrir con todos los pagos a tiempo, el aumento descontrolado de los gastos, caída en las ventas, producción de mercaderías que no cumplen las normas de calidad, etc., la ansiedad sería la toma de decisiones sin control por parte de la dirección de la empresa, desorden en la ejecutoria de las políticas.

Para salir de una situación de déficit la gerencia debe iniciar una serie de medidas de ajuste, la primera será la reducción de costos y gastos, obviamente de una manera inteligente, sin que estos afecten el desempeño operativo del negocio, y luego, de ser necesario, habría que realizar reestructuraciones, tanto a nivel de activos, como de pasivos o lo que se denomina reestructuración financiera. En cuanto tiene que ver con la reestructuración de activos existen algunas alternativas: venta de activos, reducción de gastos de capital y de investigación y desarrollo, fusiones o adquisiciones.

La venta de activos serían de aquellos que la administración constate que son de alguna manera improductivos, que no afecten a la marcha del negocio, en algunos casos sería una significativa fuente de liquidez.

En la reducción de gastos de capital y de investigación y desarrollo, las empresas deberán dejar de invertir en la compra de nuevos activos, hasta salir del bache, y nuevas propuestas de investigación y desarrollo aplazarlas para cuando la empresa tenga el suficiente flujo de fondos.

En algunos casos la mejor alternativa será fusionarse o ser adquirida por otra empresa que tenga mejores condiciones. El principal problema a considerar en este tipo de operaciones será el precio de compra de la compañía.

En cuanto a reestructuración de pasivos o reestructuración financiera, (Rizzo, 2007) La reestructuración financiera es uno de los puntos de inflexión más importante en la vida de las empresas y en el estudio de las finanzas. Lo anterior, teniendo en cuenta que la reestructuración de pasivos o reestructuración financiera, es una toma de decisiones a largo plazo originadas en problemas de corto plazo, a partir de la cual se define la continuidad de la firma y la nueva estructura de capital.

La estructura de capital es clave para la determinación del valor de la empresa, ya que condiciona el costo del dinero que tiene la misma, ya que se constituye en la tasa de descuento que se aplica a los flujos de fondos futuros y poder determinar el valor total de la inversión, es decir la gerencia debe observar el nivel de deuda adecuado tanto para la operación tanto para el valor de la empresa.

Entre las acciones para lograr una reestructuración financiera están: La refinanciación de deudas y capitalización de deudas.

La refinanciación de deudas es básicamente cambiar las deudas a corto plazo a largo plazo, esto se realiza en convenio con los bancos y con los proveedores, (Rizzo, 2007) En este caso lo que hace la empresa es repactar sus pagos, transformándolos de obligaciones de corto plazo en obligaciones de largo plazo. Generalmente, las deudas que se repactan son las deudas con bancos y con proveedores.

Otra forma puede ser mediante la emisión de bonos para cambiar compromisos de corto plazo con papeles a largo plazo, esto se da principalmente en las empresas de mayor tamaño. En este caso las PYMES

tendrían dificultades de realizarlo debido a los montos bajos que manejan, que haría este tipo de transacciones costosas.

Una tercera forma sería mediante la capitalización de deudas, es decir canje de deuda de proveedores y/o empleados por acciones de la compañía.

Para realizar estas operaciones en el Ecuador existen instituciones financieras, como los bancos privados que son 21 en la actualidad (Guzmán, Buele, & Serrano, 2017, pág. 2).

En lo referente al criterio de evaluación cualitativa, la gestión que realiza la gerencia para lograr el crecimiento y la mejora en la rentabilidad empresarial, está determinada por los siguientes aspectos: El liderazgo y grado de compromiso con la organización, el nivel de conocimiento de la realidad organizacional y la percepción que los agentes económicos lleguen a tener de la gerencia, que podría tener validez para que la gerencia logre apoyos para su gestión empresarial.

Hoy existen una serie de indicadores cualitativos que de alguna manera miden el desempeño de los gerentes dentro de las organizaciones. No constituye tema de la presente investigación, más puede servir para posteriores estudios sobre este tema, que toca elementos concernientes a la Psicología y Sociología, por ser labores que se realizan entre personas y para personas.

2.2. Antecedentes de investigación

Existe muy poca investigación en el campo de las finanzas aplicadas a la gestión de tesorería y su impacto en la marcha de las empresas, a continuación se presentará tesis que enfocan de manera directa la relación que existe entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa.

De las fuentes consultadas las que aportan significativamente al presente estudio son:

Martínez Sola, Cristina (2014) que en su tesis “Gestión financiera del circulante y creación de valor en la empresa” Universidad de Murcia, tesis para optar el grado académico de Doctor. Parte del planteamiento de: ¿Qué peso tiene en el valor de la empresa y en la rentabilidad la gestión de tesorería, en el manejo de crédito a clientes y crédito de proveedores?, que concuerda con el presente estudio, se destaca en el documento el grado de profundización en el estudio de las decisiones a corto plazo que realiza la gerencia financiera en las empresas que incumben a la tesorería, clientes y proveedores en el valor y la rentabilidad de la empresa

En cuanto a la inversión en clientes, se analiza el efecto de la concesión de crédito comercial sobre la rentabilidad de las PYMES. Se contribuye a la literatura previa en dos aspectos importantes: evidencia empírica sobre la relación entre clientes y rentabilidad, y la rentabilidad de la inversión en clientes varía en función de las características de las empresas. Los resultados evidencian una relación lineal (positiva) entre clientes y rentabilidad.

En cuanto a la financiación de los proveedores y su efecto sobre el valor y la rentabilidad de la empresa, los resultados obtenidos deben encontrar un valor positivo.

La tesis demuestra la importancia de la gestión financiera del activo y pasivo corriente en la maximización del valor de la empresa, algo que debe ser considerado por los usuarios de las finanzas, tanto a nivel empresarial como académico.

Las políticas de tesorería y de crédito comercial son elementos importantes que afectan el valor de la empresa.

Sería importante continuar con estudios empíricos de más largo tiempo para una mayor robustez en los resultados.

El análisis se podría extender investigando las implicaciones sobre el valor y la rentabilidad en función de la fase del ciclo de vida financiero en que se encuentra la empresa.

Otros temas de investigación podrían ser: sobre los factores determinantes de la velocidad de ajuste hacia los niveles objetivos de clientes y proveedores; y, sobre el efecto de la inversión en inventarios sobre el valor y la rentabilidad de la empresa.

La tesis de VASCONEZ MARTINEZ, José y ZEA VILLACIS, Norma (2013) “Análisis, crecimiento y evolución del perfil financiero de las PYMES en el sector manufacturero para el periodo 1997-2009 en la provincia del Guayas” Universidad San Francisco de Quito, tesis para obtener el título de Máster en administración bancaria y financiera, plantea ¿Qué cambios se opera en el perfil financiero de las PYMES manufactureras de la provincia del Guayas en el periodo comprendido entre los años 1997-2009, medidos a través de las ratios financieras?

Busca determinar el cambio operado en el perfil financiero de las PYMES en el sector manufacturero para el periodo 1997-2009 en la provincia del Guayas con el uso de las ratios financieras.

Se establece que la rotación de inventarios es baja por lo que la recuperación de la inversión se ve afectada negativamente, en la mayoría de las PYMES analizadas, lo que incide en la rentabilidad de las mismas

El perfil financiero, básicamente permite conocer a nivel de industrias, cuales en promedio presentan mayores márgenes de utilidad, o que industrias presentan mayores niveles de rotación de inventarios respecto de otras

industrias, y demás ratios que fueron analizados en la sección de análisis de resultados.

La información contenida en esta tesis permitirá conocer a los oficiales de crédito principalmente, sobre las industrias que “generalmente” han presentado buenos ratios, con lo que se podrá conocer la situación de una empresa en particular respecto de la industria como tal, para que puedan dar un mejor seguimiento y apoyo financiero en los casos que se requiera.

En su tesis VARGAS PACHECO, Marco Antonio (2005) “El financiamiento como estrategia para el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana” Universidad Nacional Mayor San Marcos, tesis para obtener el título de Magister en Administración, encuentra:Cuál es la influencia del financiamiento en el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Además, evalúa los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades.

El financiamiento por parte de las instituciones de crédito es importante para el crecimiento de las medianas empresas de Lima. La prueba empírica determina que las empresas que cuentan con financiamiento bancario crecen más rápido que aquellas que no pueden contar con el mismo.

Las Instituciones financieras requieren de ciertos ajustes de importancia con respecto al financiamiento. El proceso de conocer a los nuevos clientes, puede hacerse más corto si se ingresa más a fondo al conocimiento de los procesos internos de la empresa. De esta manera se puede saber realmente la necesidad de fondos y el tiempo adecuado para la recuperación de los créditos otorgados.

En el paper de Rizo Lorenzo, E., Pablos Solís, G., y Rizo Lorenzo, E (2010) “La teoría del Capital de Trabajo y sus técnicas”, explica la administración del capital de trabajo y su impacto en la liquidez de la empresa. La repercusión mayor debido a la insuficiente administración del capital de trabajo podría llevar a la empresa a la insolvencia y su consecuente cierre de operaciones.

Determinar el impacto de la gestión del capital de trabajo en el ordenamiento y sostenibilidad de las empresas.

Establece la importancia de cada uno de los componentes del capital de trabajo y su respectiva fórmula y cómo obtener los niveles óptimos en cada una de las cuentas, a saber: Cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar. Establece la relación que debe existir entre cada una de ellas para un correcto desenvolvimiento de la empresa.

La magnitud del capital de trabajo que debe buscar la empresa debe ser aquella que venga de la optimización de cada una de las cuentas que pertenecen a los activos corrientes y pasivos corrientes, que determine el nivel de efectivo necesario para que la empresa continúe con sus operaciones.

Las razones financieras muestran que las empresas pueden encontrar los valores deseados con los que su operación se vuelve sostenible en el tiempo.

En el paper de Rizzo, María Marcela (2007), “El capital de trabajo neto y el valor en las empresas la importancia de la recomposición del capital de trabajo neto en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras” establece el papel del capital de trabajo en la generación de valor en la empresa, qué ocurre cuando la empresa no cuenta con el suficiente fondo de maniobra y la importancia de su recomposición; los mecanismos para reestablecer los niveles óptimos del capital de trabajo en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras.

Parte desde la definición de los principales conceptos que hacen posible el entendimiento de la gestión empresarial, como que es el giro del negocio, cómo se mide el valor de una empresa hoy, en donde la clave son los fondos de efectivo que logre obtener, para aumentar su cotización en el mercado.

Luego, explica y demuestra qué ocurre a una empresa cuando tiene niveles bajos de capital de trabajo, cuáles serían los costos adicionales que debería tener y el impacto de estos en la disminución de la rentabilidad.

Utiliza los índices financieros para realizar los cálculos necesarios y cómo se debe obtener los niveles óptimos en cada una de las cuentas: cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por cobrar.

Realiza un análisis práctico con tres empresas, cada una de ellas con diferentes problemas en el manejo de capital de trabajo y los cálculos necesarios para salir de la situación incómoda.

Este trabajo se ha planteado medir el valor de la empresa considerando el flujo del capital de trabajo, encontrando una relación directa, es decir a mayor generación de flujo de efectivo, proveniente de un manejo correcto del capital de trabajo, mayor el valor de mercado de la empresa.

Las empresas que tienen dificultades en el capital de trabajo pierden valor y se colocan en dificultades para opera.

En su paper, Vargas Arévalo, Hugo Alfonso (2005), "Consideraciones prácticas para la gestión de capital de trabajo en las pymes innovadoras", estudia las PYMES y sus dificultades para encontrar, en su gestión el sendero adecuado para que les lleve a ser sostenibles en el tiempo, además innovadoras y creadoras de oportunidades de crecimiento, uno de los puntos más débiles es el manejo del capital de trabajo, elemento indispensable para el bienestar empresarial. Además, Unifica algunos conceptos concernientes a la administración del capital de trabajo de las PYMES, hace énfasis en la

rentabilidad y se aporta un conjunto de estrategias que pueden servir para el mejoramiento.

El planteamiento central es que una adecuada gestión del capital de trabajo en un escenario de viabilidad, permitirá la obtención de beneficios y el posterior crecimiento empresarial.

Establece cuáles son los componentes del capital de trabajo: cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por cobrar, determina los índices para medir el capital de trabajo, así como para determinar el nivel óptimo de rentabilidad esperada por la inversión.

Al final del escrito el autor desarrolla una serie de fórmulas matemáticas para el cálculo de los niveles óptimos del capital de trabajo, sus diferentes formas de financiación y sus respectivos impactos en la rentabilidad y solvencia de la empresa.

En el paper de Tobar Pesántez, Luis (2013) “Competitividad de las microempresas en cuenca ecuador” demuestra en su estudio de la ciudad de, Cuenca, que es la ciudad ecuatoriana que cuenta con la mayor densidad de establecimientos, índice que llega a 538 por cada 10.000 habitantes, mayor al promedio que se registra en el país (INEC, www.inec.gob.ec, 2010), en donde la influencia de las microempresas es relevante, estas cubren el 94,9% del total de las unidades productivas; es decir, los talleres que cuentan con un estrato de 1 a 9 trabajadores, contribuyen con la generación del 44,2% de las plazas de trabajo y el 23,8% de los ingresos generados en la localidad, por lo tanto, es importante realizar un estudio sobre su competitividad además detecta las fortalezas y debilidades de estas unidades productivas a través de una investigación de campo efectuada en la ciudad de Cuenca.

Establece la relación entre las diversas variables que intervienen en el desempeño de las microempresas, tanto internas como externas, el rol del

estado y de las instituciones financieras, así como el comportamiento del mercado local, nacional e internacional, destacando el nivel de competitividad que presentan.

De los indicadores más relevantes en el ámbito administrativo, podemos rescatar que la permanencia en el mercado de las microempresas es de un promedio de 16 años, siendo la más antigua la fundada en 1926; el mayor porcentaje, el 44% de ellas, se introdujo en el mercado en la última década; sin embargo, a pesar de su relativa estabilidad, apenas el 28% cuenta con un local propio; un 23% de los encuestados tiene una estructura organizativa definida en sus negocios, ellos no disponen de equipos informáticos que les posibiliten un mejor control de su actividades; el 76% no dispone ni siquiera de un computador; la informalidad de sus negocios alcanza el 93%, lo que les impide acceder a beneficios o programas gubernamentales y de organismos gremiales, ya que apenas un 12% pertenece a cámaras artesanales u otras asociaciones; tan solo el 40% de los microempresarios ha recibido capacitación; sin embargo, una de sus fortalezas radica en su predisposición al cambio, un 75% está dispuesto a recibir capacitación y considera que las universidades locales serían una buena opción para ello. Como resultado tenemos que el desempeño administrativo de las microempresas llega a un 46%.

2.3. Bases Teóricas

2.3.1. Gestión de tesorería.

Para ingresar al análisis de un modelo de gestión de tesorería se debe enfatizar qué representa el mismo en la organización. Se menciona que el modelo de gestión de tesorería servirá como una herramienta empresarial en las Pymes de la provincia del Azuay se dará el concepto de su utilización en el presente contexto.

La gestión de tesorería se ubica dentro de la administración de empresas en la parte correspondiente a la liquidez, es decir, lo que tiene que ver con los ingresos y salidas monetarios, por lo que su función es operativa.

De su administración depende la estructura del financiamiento operativo, ya que menor monto de inversión corresponda a las cuentas por cobrar e inventarios, menor será la necesidad de financiación, de igual manera, y, viceversa. Así mismo, a mayor nivel de utilidad, mayor será el nivel patrimonial de la empresa.

La administración de empresas exige el desarrollo de criterios de evaluación que permita a la gerencia conocer la situación financiera actual y cuáles pueden ser las decisiones a tomar para, en unos casos, mantener el rumbo del negocio, y en otros, cambiar para mejorarlo, (Guzmán, Buele, & Serrano, 2017) los análisis pudieran tener dos perspectivas: la interna que tiene que ver con las fortalezas y debilidades del negocio, aspectos en el que los administradores tienen algún grado de control; en tanto que la externa representa las oportunidades y amenazas que presenta el mercado.

La importancia de que todas las organizaciones tengan instrumentos que pueda ayudarlas a continuar en el mercado se hace cada vez más importante en el mundo de los negocios, en las Pymes por su característica deben ser muchas y representativas (CEPAL, 2013), casi el 95% de las Pymes representan los ingresos económico en el Ecuador, el que posean una herramienta empresarial hace que se mantengan en el mercado ganando competitividad. En ese sentido, las herramientas de gestión que utilizan las empresas para ser competitivas en el mercado, está formada entre otras por:

- Empowerment
- Outsourcing
- Benchamarking
- Downsizing
- Joint Venture

- Balanced Scorecard
- Reingeniería
- Calidad Total
- Gestión de tesorería

La presente tesis al tratar de la gestión de tesorería con la rentabilidad de la Pymes, se basará en una parte de la herramienta del Balanced Scorecard que tiene cuatro perspectivas bien definidas (Kaplan & Norton, 2014):

- I. Perspectiva Financiera
- II. Perspectiva del cliente
- III. Perspectiva interna o de procesos del negocio
- IV. Perspectiva de innovación y mejora

Se detallarán las dos primeras perspectivas, que constituyen el mayor aporte para el desarrollo del presente trabajo.

Perspectiva Financiera: Evalúa el desempeño de la Pyme en su característica financiera, como su desempeño prioritario en la organización, medido por:

- Índice de liquidez
- Índice de endeudamiento
- Índice Dupont
- Índice de rentabilidad sobre el capital invertido

Aunque no todos los indicadores formaran parte de la presente investigación, la rentabilidad será la parte del efecto del presente estudio.

Perspectiva del Cliente: Se refiere a cómo ve el cliente a la organización, el servicio que le brinda en todas las instancias en la que se encuentra involucrado.

Perspectiva interna y de procesos del negocio: Describe y analiza cuales son los procesos que debe de cumplir toda organización para el cumplimiento de sus objetivos, estos pueden ser:

- Procesos de operaciones
- Procesos de Gestión al Cliente
- Procesos de Innovación
- Procesos de Medio Ambiente

Perspectiva de Innovación y mejora: La planificación a largo plazo para su sostenibilidad en el tiempo, que debe hacer la organización para continuar, en este punto Kaplan y Norton (2014) hablan sobre:

- La capacidad y competencia de las personas
- Los sistemas de información que utiliza la organización
- Cultura, visión de la organización.

La visión de Kaplan y Norton (2014) forma parte del modelo de gestión, en su aspecto financiero, en donde se considerarán las ventas y sus políticas de cobranza; las compras y sus políticas de pagos; el volumen de compras y el manejo de inventarios; y, finalmente los gastos operativos, financieros y tributarios. En la forma como sean ordenados en el tiempo cada uno de estos factores los resultados en la disponibilidad de dinero en caja van a variar, en unos casos serán positivos y en otros casos negativos.

La búsqueda del equilibrio financiero, a través de un modelo matemático funcional y operativo, en donde se logre que los compromisos de pagos contratados por la empresa se cumplan, en contra partida, se deben tener los suficientes ingresos para cumplirlos, estos últimos están en función del volumen y de los precios de ventas, así como de las cantidades compradas, que se debe traducir en el manejo óptimo de inventarios.

Para la comprensión del problema de la gestión y su relación con la rentabilidad, es necesario realizar análisis de los estados financieros que se elaboran a partir de las diversas transacciones que lleva a cabo una empresa, los tres más importantes son: el estado de pérdidas y ganancias, el balance general y el flujo de efectivo.

"El estado de pérdida y ganancias proporcionan un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo específico. Los más comunes son los estados de pérdida y ganancias que cubren un periodo de un año que terminan en una fecha específica, generalmente el 31 de diciembre del año calendario" (Gitman, 2007, pág. 41).

El estado de pérdidas y ganancias recoge en primer lugar, las ventas realizadas por la empresa en el periodo de tiempo de un año, luego viene el costo de ventas que resta a las ventas y su resultado es la utilidad bruta; luego se colocan los gastos operativos, que incluyen los gastos de ventas, gastos administrativos, restados estos dos de la utilidad bruta se obtiene la utilidad operativa, luego se restan los gastos financiero, otros egresos y la suma de otros ingresos y se obtiene la utilidad antes de impuestos, con cuyo valor se calcula el impuesto a la renta, que al descontarlo se obtiene la utilidad neta, que es la que en última instancia interesa a los accionistas.

De otra parte, "El balance general presenta un estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. El estado equilibra los activos de la empresa (lo que posee) frente a su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo proporcionado por los propietarios)" (Gitman, 2007, pág. 42).

El balance general está conformado por una serie de cuentas agrupadas de acuerdo a su grado de conversión a efectivo en el tiempo, esto constituye dos grandes grupos los de corto plazo, menores a un año y los de largo plazo, mayores a un año. A propósito de esta división (Narváez, 2017, pág. 492) la delimitación entre corto, medio y largo plazo será siempre una frontera borrosa cuya línea de corte no dejará de ser arbitraria. No obstante,

hay consenso en aceptar que el plan financiero a largo plazo se recoge en el presupuesto de capital; mientras que el ciclo de operaciones es considerado de corto plazo y se concreta en el presupuesto operativo anual”

Se hace una distinción importante entre los activos y pasivos a corto y a largo plazo. Los activos corrientes y los pasivos corrientes son activos y pasivos a corto plazo. Esto significa que se espera se conviertan en efectivo (activos corrientes) o sean pagados (pasivos corrientes) en un año o menos.

“El estado de flujos de efectivo es un resumen de los flujos de efectivo de un periodo específico. El estado permite comprender mejor los flujos operativos, de inversión y de financiamiento de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el periodo” (Gitman, 2007, pág. 45)".

Una vez que se cuenta con los estados financieros, para la realización del modelo de gestión administrativa financiera, es necesario aplicar las razones financieras, que sirven de base para el análisis, diagnóstico y proyección de la situación de la empresa.

(Gitman, 2007, pág. 48)"El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de activos de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa".

Mediante el uso de las razones financieras se intenta entender el comportamiento de la empresa y si este está acorde con el giro del negocio. Cada industria tiene sus propias particularidades dentro del mercado, que se originan por diversos motivos, que en esta oportunidad no viene al caso su análisis, pero que definitivamente marcan los senderos financieros por los que se deben conducir las empresas que compiten en la misma.

(Gitman, 2007, pág. 51)"Las razones financieras se dividen por conveniencia en cinco categorías básicas: razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno".

El presente estudio está basado en los ratios de gestión operativa, en particular en tres índices: periodo promedio de cobro, rotación de inventarios, periodo promedio de pago.

2.3.1.1. Cuentas por cobrar

Las Cuentas por Cobrar son los valores que los clientes tienen pendientes por cancelar, la importancia de su valor radica en que forma parte del grupo de cuentas que su ciclo de conversión en dinero en efectivo es corto, pero la conversión depende del manejo administrativo que tendría la cuenta en manos de la organización.

De ahí la necesidad de estimar el manejo de la cuenta a través del cálculo del periodo de cobro, de ello hablan ciertos autores. (Gitman, 2007, pág. 54) El periodo promedio de cobro es el tiempo que tarda la empresa en cobrar las ventas a crédito otorgadas a sus clientes, su fórmula es:

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Ventas anuales}}{360}}$$

Las empresas que venden a crédito a sus clientes precisan establecer el nivel óptimo de las cuentas por cobrar, según la teoría del manejo de la cuenta por cobrar una administración incurre en costos propios como lo son (Ovando, 2008):

- El costo de capital invertido por el financiamiento que se da a los clientes.
- El costo de cobranza, gestión de los administradores de cuentas pendientes.
- El costo por morosidad que incurre el cliente cuando se pasa de la fecha de pago.
- El costo de incumplimiento cuando el cliente no paga definitivamente, perdiendo la empresa el dinero y el artículo.

. Ross *et al* (2000) menciona que "La razón obvia es que la oferta de crédito es una forma de estimular las ventas. Sin embargo, los costos asociados con la concesión de crédito no son triviales. En primer lugar, siempre existe la probabilidad de que el cliente no pague. En segundo, la empresa tiene que absorber los costos derivados del mantenimiento de las cuentas por cobrar".

Esta razón permite a la administración establecer la conveniencia financiera de los plazos establecidos en su política de ventas, de tal manera que no desfinancie las operaciones o que para mantenerlas se haga necesario recurrir a préstamos cuyos costos sean mayores a los márgenes obtenidos en el interés cobrado.

"Dentro de las partidas del activo circulante las cuentas por cobrar ocupan un porcentaje significativo, representando una inversión importante, ya que constituyen aplicaciones de recursos que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. Ello obliga al manejo óptimo de variables tales como políticas de créditos comerciales concedidos a clientes y estrategias de cobro" (Torres et al, 2011).

El autor (Brealey, Myers, & Allen, 2007) mencionaba que "El paso final en la administración de crédito es cobrar el importe. Cuando un cliente se atrasa el procedimiento usual es enviar un estado de cuenta y seguirlo a intervalos con cartas o llamadas telefónicas cada vez más insistentes. Si

ninguna de las medidas tiene efecto, la mayoría de las compañías transfiere la deuda a un agente de cobranza a un abogado".

La fundamentación de la cuenta por cobrar da la importancia que tiene para toda organización, en el caso de análisis, las PYMES de la provincia del Azuay y su influencia en la disponibilidad de efectivo de cualquier empresa.

2.3.1.2. Gestión de Inventario

La gestión de inventario comprende el proceso por el cual se administran las existencias en una empresa, encargada del control y elaboración de los procesos de adquisición y salida de inventario, determinando las existencias óptimas a tener en bodega para enfrentar las demandas de los clientes. (Chase & Aquilano, 2003)

El objetivo prioritario en el manejo del inventario es obtener un sistema de administración que obtenga la máxima eficiencia en las operaciones normales de la Pyme. Uno de los indicadores que apoya para el establecimiento de parámetros de cumplimiento es la siguiente fórmula:

$$Rotación\ de\ Inventarios = \frac{Inventarios}{\frac{Costo\ de\ los\ bienes\ vendidos}{360}}$$

Esta fórmula calcula los días promedio que permanece el inventario en bodega, su valor óptimo se obtiene de comparar este número de días contra el volumen de ventas y los días de reposición.

Ya varios autores han mencionado la importancia de los inventarios, Ros et al (2000) describe que los inventarios representan una inversión significativa para muchas empresas. En el caso de una empresa manufacturera típica, con frecuencia los inventarios suelen implicar más del

15% de los activos. En el caso de un detallista, pueden representar más del 25% de los activos”.

Una administración de inventarios dentro de una empresa que no considere las técnicas y medidas de manejo del inventario, puede afectar severamente al efectivo de la misma.

Una característica que se considera en la gestión de inventario es el determinar qué artículos representan la mayor parte del valor total del inventario, varios autores establecen que el artículo adquirido de forma eficiente permite reducir los costos operativos en las empresas. (Arango, Zapata, & Adarme, 2011), determinando la importancia de su valor, (Brealey, Myers, & Allen, 2007, pág. 822) indica que los niveles óptimos de inventario exigen encontrar un equilibrio entre los costos de mantenimiento y los costos de la orden... Cuando los costos de mantenimiento son altos y los de ordenar son bajos, conviene hacer pedidos más frecuentes y mantener niveles de inventarios más altos.

El proceso de la gestión de inventario se marca en la planificación de la cadena de suministros, la cual depende de las estrategias tomadas en la gestión del inventario para mantener la empresa competitiva, en donde se responderán las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto inventario se debe tener?
- ¿Cada cuándo se tiene que reponer el inventario?
- ¿Cómo se debe general el requerimiento de reposición?

La gestión de inventario debe establecer métodos de control, entre ellos se tiene el método de inventarios ABC, el pronóstico de venta, presupuesto de venta, Planeación y requerimiento de materiales (MRP) (Pierri Gordillo, 2009).

El método de inventarios ABC, A mayor demanda, B demanda media y C menor demanda, prioriza de forma descendente el impacto de los

inventarios, a los inventarios clasificados como A deben tener una mayor atención, son con los que generan el ingreso más alto; los que están en B generan el ingreso en un rango menor y los de C el menor ingreso, el criterio de selección utilizado es el de Pareto.

El pronóstico de venta se basa en estimar la demanda del producto para conocer la cantidad exacta de inventario que se necesita y mantenerlo en bodegas.

El presupuesto de venta determina la decisión de cuántas unidades debe producir la empresa, en función de las ventas proyectadas, valor estimado que se proporciona los niveles de inventario óptimo con la que debe contar la PYME.

El MRP (Material Requirement Planning) es un planificador de necesidades de inventario en dónde se establece cuándo y cuánto es necesario aprovisionarse de inventarios.

2.3.1.3. Política de cuentas por pagar

Brito (2004) afirma que cuando la empresa ha contraído deuda se utiliza la “cuenta por pagar” para controlarlas y así otros autores como Catacora (2008), Catú (2004) indican que la cuenta por pagar se encuentra en el balance general y muestra la posición financiera de la empresa formando parte de los pasivos que representan su obligación con terceros.

La necesidad de determinar el correcto control de la cuenta por pagar exige la implementación de políticas de inventario y con ello su indicador de control, (Gitman, 2007, pág. 55) el periodo promedio de pago, el cual lo que busca establecer en qué tiempo la empresa paga sus acreencias a sus proveedores, su fórmula es:

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras anuales}}{360}}$$

El cumplimiento de las obligaciones, a tiempo, que la empresa ha contraído con sus proveedores, es vital para el desenvolvimiento de las operaciones, ya que permite, por un lado, contar con todos los requerimientos de materiales e insumos, sea para la producción o ventas, depende del tipo de negocio que tenga la compañía, y, por otro lado, contar con plazos de pagos mayores, con lo que se obtiene financiamiento adicional de parte de los proveedores, esto hace que el ciclo de caja mejore, y las operaciones sean más eficaces.

La combinación de estas tres razones financieras constituyen la disponibilidad de efectivo que posee una empresa, que se debe entender diferente del capital de trabajo, que resulta de la resta entre los activos corrientes menos el pasivo corriente.

Otro dato que se obtiene con estos indicadores es el ciclo de caja, es decir los días que la empresa debe esperar para el retorno del efectivo a caja. Lo que se debe comparar son los días que suman los días de rotación del inventario más los días de cobro, si estos son mayores a los días de pago la posibilidad de contar con disponibilidad de efectivo aumenta, caso contrario, se verá afectada.

Distinguir entre la administración de la liquidez y gestión de tesorería. (Ros S, Westerfield, & Jordan, 2000, pág. 646) "La primera se relaciona con la cantidad óptima de activos líquidos que la empresa debería tener a la mano, lo cual es un aspecto particular de las políticas actuales de administración de activos... La segunda está estrechamente relacionada con los mecanismos de optimización que se utilizan para realizar las cobranzas del efectivo y efectuar los desembolsos".

El presente trabajo se enfoca en la segunda actividad mencionada arriba, es decir, en el uso de las tres razones financieras explicadas en páginas anteriores. Se trata de ser lo más práctico posible para construir un modelo totalmente aplicable en las PYMES del Azuay como plan piloto y que puede extenderse a todas las existentes en el mundo

El problema radica en que: (Ros S, Westerfield, & Jordan, 2000, pág. 645) "Los flujos de entrada de efectivo (las cobranzas) y los flujos de salida de efectivo (los desembolsos) no están perfectamente sincronizados, por lo que se requiere un cierto nivel de efectivo para que sirva de "colchón"".

2.3.2. Rentabilidad.

La Rentabilidad es el retorno sobre la inversión que obtiene un inversionista al colocar su dinero en una empresa. Con el fin de medir el porcentaje óptimo de este retorno, los teóricos de las finanzas han desarrollado una serie de cálculos, en los que se consideran las distintas variables que intervienen en el mercado, la más desarrollada y aceptada en la actualidad es el costo ponderado de capital, que considera el peso específico de los recursos propios y el recurso de terceros con sus respectivas tasas.

En la actualidad existen dos conceptos que intervienen en el establecimiento del costo de capital y, que a la vez, se consideran como los referentes para los inversionistas para establecer los valores que se deberían obtener en una empresa, a saber: Costo ponderado de Capital (wacc) de sus siglas en inglés y costo de capital de los accionistas (CAPM) de sus siglas en inglés.

(Damodaran, 2014), clasifica a todas la decisiones tomadas por cualquier empresa en tres grupos: decisiones sobre en dónde invertir los recursos o fondos que el negocio ha conseguido (decisiones de inversión), decisiones sobre dónde y cómo conseguir fondos para estas inversiones

(decisiones de financiamiento), y decisiones sobre cuánto y en qué forma retornan los fondos a los inversionistas (decisiones de dividendos).

El objetivo de las tres decisiones es maximizar el valor de la compañía. Por su parte, la decisión de inversión es la compra de activos que ganen un retorno mayor a la tasa de obstáculo mínima aceptada; la decisión de financiación es la óptima combinación entre deuda y capital propio para fondear las operaciones; y, la decisión de dividendos es encontrar las inversiones que lleguen a la tasa mínima aceptable, para el retorno del efectivo a los propietarios del negocio.

Autores con Rizzo (2007) indica que: “El tiempo que transcurre entre el momento en que se realiza la compra de las materias primas y la cobranza de las ventas es lo que se conoce como ciclo operativo del negocio. Dentro de este ciclo podemos diferenciar otro que está directamente relacionado con los ingresos y egresos, el cual recibe el nombre de ciclo de efectivo. Este comprende el período que transcurre desde que se realizan los pagos a proveedores hasta que se realizan las cobranzas”.

El monto de inversión operativo será igual al promedio del monto de cuentas por cobrar más el promedio del monto en inventarios, comprendidos en un periodo determinado, menos el monto promedio de las cuentas por pagar a proveedores. A este factor en el presente estudio se le denominará: inversión operativa.

El segundo elemento que interviene en la variable independiente es la rotación, (Dumrauf, 2013, pág. 64) En general, los índices de actividad procuran juzgar la eficiencia con la que las firmas usan sus activos y pasivos. Si queremos saber la cantidad de veces que rota en el año el stock de deudores por ventas, simplemente dividimos el total de las ventas netas de impuestos, por las cuentas a cobrar.

Rotación de cuentas por pagar se utiliza la siguiente fórmula costo de ventas dividido para el saldo de cuentas por pagar a proveedores.

(Dumrauf, 2013) Otra forma de medir la eficiencia de los activos, es calcular la rotación para rubros más generales como el activo total, el activo fijo y el capital de trabajo. El índice de rotación puede leerse como “la cantidad de veces que se vende al año el activo total (o activo fijo)” o también puede ser útil leer el índice como “por cada peso de activo total (activo fijo) se generan tantos pesos de ventas”.

La empresa que busque su continuidad en el tiempo, debe procurar maximizar la rentabilidad permanentemente, es una condición sin la cual es imposible perdurar.

Para el cálculo de la rentabilidad se utilizan dos cuentas, cuyos montos son el resultado de la toma de decisiones gerenciales; la primera es la utilidad neta, que se obtiene de los ingresos menos los costos y gastos de un período; la segunda cuenta es la inversión, cuántos recursos están colocados en la empresa para su operación.

La maximización de la rentabilidad es el resultado de la maximización de la utilidad neta y la minimización de la inversión, este concepto se debe convertir en el criterio validador obligado, en toda toma de decisión de parte de los administradores de empresas. Para lograrlo se requiere conocer los principios de finanzas, analizar sus alcances e implicaciones, una práctica constante de los cálculos financieros, como los ratios financieros, solo así se podrá contar con empresas sólidas y estables.

2.3.3. Pymes en la provincia del Azuay

Las PYMES en el Azuay representan 99,8% del total de unidades existentes, y contribuyen a la generación de empleo en un 79,7% del total de personas ocupadas en la provincia del Azuay, porcentajes mayores a los registrados a nivel nacional, sobre todo en empleo; sin embargo estas unidades productivas contribuyen con el 53,9% de los ingresos generados, porcentaje mucho menor al nacional; lo que nos muestra que

a pesar de tener una presencia importante en número de unidades y ocupación de mano de obra no aporta con ingresos suficientes conforme a la dimensión que tiene, considerando que la gran empresa cuencana que apenas es del 0,2% en unidades, aporta con el 46,1% de los ingresos generados por las empresas de Cuenca. (Tobar Pesántez L. B., 2014, pág. 6)

A continuación se citan las microempresas por sectores económicos de producción de Cuenca, según la tesis de (Tobar 2012, pág.13)

Tabla 3 Sectores Económicos

Actividad	Nro. Empresas	%
Servicios	646	21%
Prendas de vestir	615	20%
Alimenticio	523	17%
Madera y corcho	307	10%
Metalmecánica	277	9%
Joyería	184	6%
Minerales no metálicos	184	6%
Substancias químicas	92	3%
Industrias gráficas	92	3%
Otras no específicas	162	5%
Total	3.083	90%

Fuente: Ministerio Industrias, citado por (Tobar 2012, pág.13).

De acuerdo con el censo económico de 2010, los datos preliminares indican que en el Ecuador existen 541.889 establecimientos económicos visibles (este dato ha tomado en consideración todo tipo de

establecimiento económico sin importar el tamaño de la empresa, desde la tienda de la esquina, hasta las grandes industrias, además locales públicos y privados como bancos, clínicas, etc.) En el caso de la provincia del Azuay existen 38.445 establecimientos económicos visibles, lo que representa 538 establecimientos por cada 10.000 habitantes. (Tobar Pesántez L. B., 2014, pág. 93)

El interés de realizar el presente estudio sobre las PYMES en la provincia del Azuay se debe al desarrollo irregular que tienen en su gestión, como lo manifiestan varias investigaciones realizadas.

Las PYMES enfrentan una serie de dificultades y limitaciones para acceder a los mercados, al financiamiento, a la tecnología que incide directamente en su competitividad, y a veces afecta a su permanencia dentro del mercado. (Cayo, 2013)

La clasificación de las empresas es:

Microempresas: emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.

Talleres artesanales: se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.

Pequeña Industria: puede tener hasta 50 obreros

Mediana Industria: alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.

Grandes Empresas: son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos. (Hidalgo, Proaño, & Sandoval, 2011)

La presente investigación se desarrollará en la provincia del Azuay porque representa una de las primeras cuatro provincias del Ecuador, en donde se asientan varias grandes empresas que requieren insumos de pequeñas y medianas empresas, además, en varias industrias locales no existen empresas grandes por lo que se posibilita la creación y sostenimiento en un número que representa el 4% de un total de 15.000 en el Ecuador, es decir, se habla de al menos 600 PYMES en la provincia del Azuay. (Cayo, 2013)

2.3. Marco conceptual o glosario

Balance General. (Gitman, 2007, pág. 42) "El Balance General presenta un estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. El estado equilibra los activos de la empresa (lo que posee) frente a su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo proporcionado por los propietarios)".

Balanced Scorecard. Herramienta empresarial de gestión que controla divisiones importantes en las organizaciones hasta el cumplimiento de los resultados que se encuentran en la planificación estratégica.

Cadena de Suministros: Forma parte de forma directa e indirecta de la satisfacción del cliente, incluyendo al fabricante y al proveedor, formando parte esencial en la gestión y aprovisionamiento de inventario en toda organización.

Capital de Trabajo. (Rizo, 2010) "El capital de trabajo, algunas veces denominado capital de trabajo neto, es la inversión que la empresa realiza en activos a corto plazo. También conocido como fondo de maniobra, se define como la cifra resultante de la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes"

Efectivo. (Ros S, Westerfield, & Jordan, 2000, pág. 646) "... mecanismos de optimización que se utilizan para realizar las cobranzas del efectivo y efectuar los desembolsos".

Estado de Pérdidas y Ganancias. (Gitman, 2007, pág. 41) "El Estado de pérdidas y ganancias proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo específico. Los más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un periodo de un año que termina en una fecha específica, generalmente el 31 de diciembre del año calendario".

Flujo de Caja. Diferencia entre las entradas netas de efectivo, contra las salidas netas de efectivo, durante un periodo determinado.

Flujo de Efectivo. (Gitman, 2007, pág. 45) "El Estado de flujos de efectivo es un resumen de los flujos de efectivo de un periodo específico. El estado permite comprender mejor los flujos operativos, de inversión y de financiamiento de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el periodo".

Gestión de inventarios. Se mide a través de la razón financiera de ejecutoria que calcula los días en que rota en inventario y cuántas veces rota en un periodo de tiempo. Se determina su nivel óptimo de acuerdo a la proyección de ventas y los días de reposición.

Gestión de tesorería. Administración de los periodos de cuentas por pagar, inventarios y cuentas por pagar, para obtener el disponible de efectivo de la empresa.

Herramienta empresarial. Una herramienta empresarial es aquella que utiliza una organización para enfrentar los cambios que se dan en un mercado globalizado, con fuertes cambios inesperados, herramienta que permitirá que la organización sea competitiva y sostenible en el tiempo.

Liquidez. (Ros S, Westerfield, & Jordan, 2000, pág. 646) La liquidez se relaciona..."Con la cantidad óptima de activos líquidos que la empresa debería tener a la mano, lo cual es un aspecto particular de las políticas actuales de administración de los activos".

Modelo de gestión financiera. El modelo de gestión financiera está basado en la interrelación de las razones de liquidez y el flujo de efectivo, tomando información los datos del balance general y el estado de pérdidas y ganancias de las empresas.

Morosidad. Una vez que el cliente pasa la fecha pactada inicialmente de pago éste se encuentra en morosidad de la cuenta, incurriendo en costos adicionales para la organización.

Políticas de cobro. La política de cobro constituye los plazos que otorga la empresa a sus clientes para que estos cancelen los valores correspondientes a las ventas.

Políticas de Pagos. Constituyen los plazos que recibe la empresa por parte de sus proveedores para cancelar las compras realizadas durante un periodo de tiempo.

Pyme. Sus siglas representan el significado de Pequeña y mediana empresa, que podría expresarse bajo dos categorías: por número de empleados o por nivel de ingresos o por impuestos externos.

Rentabilidad. Es la utilidad obtenida en un período sobre el total de la inversión. (Dumrauf, 2013, pág. 67) Una característica común a todos los índices de rentabilidad contables es que en el numerador tenemos siempre una medida de resultado, ya sea resultado operativo, el resultado neto, etc., y en el denominador siempre tendremos una medida de capital. A veces se utiliza como medida de capital el activo total, otras veces el patrimonio neto y otras veces una medida más ajustada como el capital invertido o empleado.

Razones financieras. (Gitman, 2007, pág. 48) "El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de activos de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa".

Tesorería. Se refiere a la gestión del capital de trabajo o del fondo de maniobra, que se obtiene de la interacción de las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar. En términos más amplios gestión de todos los ingresos y egresos que tiene una empresa.

III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

Por la forma como se va a realizar la investigación el presente trabajo constituye un diseño de investigación de tipo no experimental-transeccional-explicativa-correlacional, debido a que los sujetos objeto de estudio, en este caso, las PYMES de la provincia del Azuay son observadas en situaciones que no han sido provocadas por el investigador, al contrario se han incurrido de forma natural, es una investigación sistemática y empírica que recolecta datos en un momento único que tiene como propósito describir relaciones entre dos o más variable, pretendiendo realizar relaciones de causalidad entre ellas.

(Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 187), los diseños de tipo no experimentales cumplen con el objetivo de no manipular las variables, se las observa en su contexto habitual-natural, en su realidad, no pudiendo variar intencionalmente las variables independientes puesto que éstas ya han ocurrido al igual que sus efectos, describiendo causa-efecto sobre la variable dependiente.

Por el método de estudio y la naturaleza de los datos es una investigación cuantitativa, es aplicada, por cuanto a los sujetos de estudio se les expone a la injerencia de un modelo de gestión. (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 36) “A nuestro juicio, los elementos para plantear un problema son cinco y están relacionados entre sí: los objetivos que persigue la investigación, las preguntas de investigación, la justificación y la viabilidad del estudio, así como la evaluación de las diferencias en el conocimiento del problema”

Por su causalidad la investigación es explicativa porque existe una causa que genera el cambio en el fenómeno estudiado.

Por el alcance de la investigación es correlacional. (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 81) “Este tipo de estudio tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular”.

Por el grado de orientación es una investigación de conclusiones, ya que se trata de determinar la relación de dos variables.

Por el tiempo de aplicación de la variable es una investigación transeccional, por cuanto los datos se dan en un tiempo único, describiendo las variables y analizando sus incidencias e interpretación en un momento dado. (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 151) “Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es tomar una fotografía de algo que sucede”.

3.1.1. Identificación de Variables

3.1.1.1. Modelo de gestión de tesorería

Según la hipótesis es una variable independiente, al ser utilizada como factor de causa sobre la rentabilidad en la PYMES de la provincia del Azuay.

Según su naturaleza es cuantitativa, ya que se basa en datos numéricos, como factor de cambio sobre la variable dependiente.

Según su medición es una variable numérica continua al tomar datos intermedios de sus indicadores.

Según característica de la variable es agrupada por ser cuentas que vienen de un estado financiero acumulado por periodos anuales.

Según la escala es una variable ordinal ya que implica un orden entre sus categorías.

Según carácter de la escala de intervalo ya que existe orden y grado de distancia entre las diversas categorías.

3.1.1.2. Rentabilidad

Según la hipótesis planteada es una variable dependiente, ya que su comportamiento será el efecto de la acción que ejerza la variable independiente.

Según su naturaleza es cuantitativa, ya que los efectos se medirán de manera comparativa numéricamente.

Según característica de la variable es agrupada ya que los resultados generan intervalos a los niveles de gestión financiera.

Según la escala es una variable ordinal ya que los efectos serán categorizados por orden de eficiencia y eficacia.

Según carácter de medición es una variable cuantitativa dicotómica al tomar dos valores posibles.

3.1.2. Operacionalización de las variables.

3.1.2.1. Modelo de gestión de tesorería

Consiste en armonizar y equilibrar los tres elementos intervinientes: las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar.

Dimensiones de la variable Modelo de Gestión

Cuentas por cobrar: obedece a las políticas de ventas a crédito que tiene cada empresa y que le impide obtener el efectivo de manera inmediata, y lo hace en plazos determinados, medidos a través de:

- Días de créditos otorgados
- Días promedio de cobro

Gestión de Inventarios: la cantidad de inventarios que posee una empresa depende de la gestión administrativa, su planificación y regulación, medidos por:

- Nivel de Inventario
- Días de rotación de inventario

Cuentas por pagar: obedecen a las políticas generadas por la gerencia, depende de la forma y niveles de compra que realice la empresa, medidos por:

- Días de compra
- Días promedio de pago

Según su medición de variable cuantitativa numérica continua, tomará valores intermedios de cada ítem medido:

Cuentas por cobrar Menores que las cuentas por pagar

Gestión de Inventario Menores que las cuentas por pagar

Cuentas por pagar Mayores que la suma de Cuentas por cobrar
Más Gestión de Inventario

3.1.2.2. Rentabilidad

La rentabilidad será el resultado que tendrá la compañía medida entre la utilidad del ejercicio dividido sobre la inversión media de un período contable. Considerado el monto de inversión en los montos de las cuentas por cobrar, gestión de inventario y cuentas por pagar.

Dimensiones de la variable rentabilidad

Utilidad del ejercicio: Representa el monto de la utilidad neta. Será medido mediante el siguiente ítem:

- Utilidad Neta

Inversión: Cuantifica la cantidad aportada en los activos. Su medición será por:

- Activos totales.

Según su medición de variable cuantitativa dicotómica, tomará dos valores de cada ítem medido:

Alta rentabilidad: consiste en un nivel de suficiencia de rendimiento sobre la inversión que alcanza una empresa como efecto de su gestión de tesorería, comparada con el costo del dinero.

Baja rentabilidad: se da cuando la empresa no alcanza permanente o parcialmente por tiempos prolongados, un nivel de suficiencia de rendimiento sobre la inversión que le permita a una empresa el retorno esperado, como efecto de su gestión de tesorería.

Hipótesis planteadas.

H1: La gestión de tesorería influye en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

Hipótesis Específicas.

H2: La política de las cuentas por cobrar incide en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

H3: La gestión de inventarios afecta a la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

H4: La política de cuentas por pagar repercute en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

3.1.2.3. Unidad de análisis

La unidad de análisis es la PYME del Ecuador

3.2. Población de estudio

La población de estudio son las PYMES de la provincia del Azuay.

3.3. Tamaño de la muestra

El número de PYMES del Azuay que se hallan operando de acuerdo al Sistema de Rentas Internas es de aproximadamente de 248, para establecer el tamaño de la muestra se utilizará la fórmula establecida por Weier (2006) que sirve sobre determinar de una población finita:

$$n = \frac{N Z^2 p(1-p)}{(N-1)e^2 + Z^2 p(1-p)}$$

N = Población

Z = Nivel de confianza

e = Error estándar

p = Porcentaje de probabilidad de acierto

$$n = \frac{248 (1.96)^2 0.5(1-0.5)}{(248-1)0.05^2 + 1.96^2 0.5(1-0.5)}$$

$$n = 151$$

3.4. Selección de la muestra

La muestra será probabilística, (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 171) “La muestras probabilísticas son esenciales en los diseños de investigación transeccionales, tanto descriptivos como correlacionales-causales (las encuestas de opinión o *surveys*, por ejemplo), donde se pretende hacer estimaciones de variables en la población”.

Seleccionada de manera aleatoria, a través de un muestreo estratificado. En donde la muestra es proporcionada mediante la presencia en la población, dividiéndola en uno o varios o estratos, con el fin de dar representatividad.

3.5. Técnicas de recolección de datos

Para la presente investigación se emplearán los siguientes instrumentos de recolección de datos:

Para la variable modelo de gestión de tesorería se obtendrá la información de los estados financieros entregados por las empresas, con estos datos se elaborarán los cálculos correspondientes para medir la inversión en las mismas.

IV. RESULTADOS Y DISCUSION

4.1. Análisis e interpretación de la información

Este análisis corresponde a la presentación de la estadística descriptiva resultado de la aplicación del instrumento de validación, obtenido de la encuesta aplicada a una muestra de 125 empresas en la provincia del Azuay-Ecuador, en julio de 2016. La información procesada se desarrolla a través de las tablas de frecuencias, histogramas, que servirán como base para el posterior análisis y validación de hipótesis.

El instrumento fue aplicado tanto a gerentes-propietarios de PYMES, en unos casos, en otros a contadores generales y, finalmente en otros a los financieros. Contestaron a la encuesta empresas ubicadas en el cantón Cuenca, capital de la provincia del Azuay, un total de 93; en el cantón Gualaceo, segundo centro poblado de la provincia, un total de 14; en el catón Paute, un total de 11; y, en el cantón Girón, un total de 7. Esta muestra es aleatoria y recoge la estructura, en cuanto a número de empresas que tiene la provincia del Azuay.

El instrumento se aplicó de manera anónima, para que la información se ajuste más a la realidad, existe escasa cultura empresarial en la zona para compartir información financiera, los gerentes y responsables de las empresas suelen evadir cuestionarios que indagan sobre la marcha de los negocios.

4.1.1. Presentación de resultados de encuesta.

4.1.1.1. Cuentas por cobrar

Los datos de la gestión de cuentas por cobrar están en las cuatro primeras preguntas.

- 1) ¿Cuál es su política de ventas o comercial? En caso de ser mixta indique el porcentaje de cada uno.

Tabla 4 Políticas de Ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Contado	36	28,8	28,8	28,8
Crédito	25	20,0	20,0	48,8
Mix	64	51,2	51,2	100,0
Total	125	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de datos,

Elaborado: Autoría propia

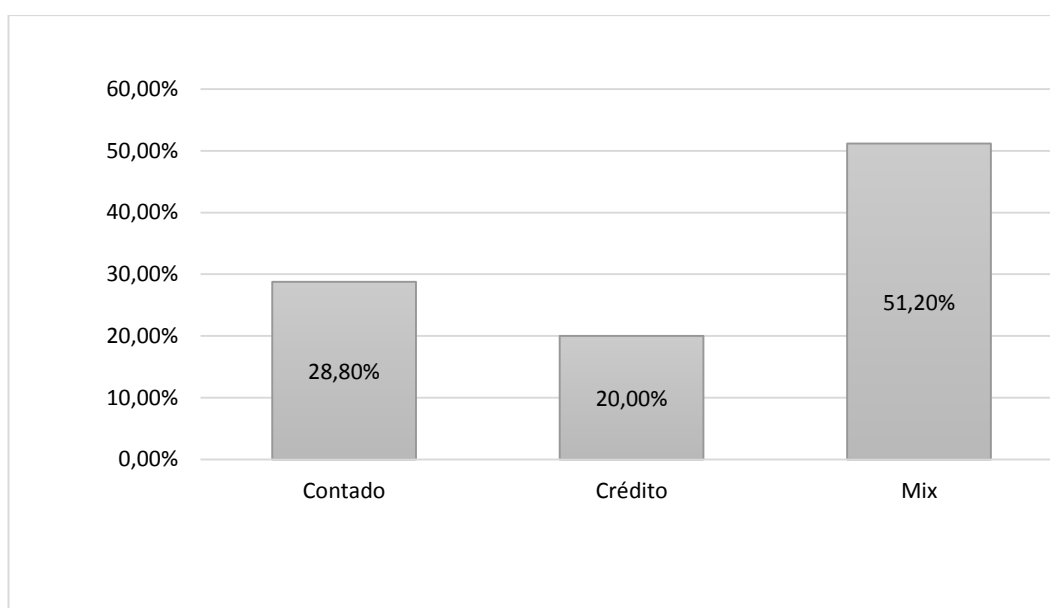


Figura 3 Políticas de Ventas

Fuente: Tabulación de datos,

Elaborado: Autoría propia

Con esta pregunta se obtiene información de la política de ventas que tienen las PYMES en la provincia del Azuay y se obtiene, como señalan los dos cuadros, que el 28.8% realiza únicamente ventas al contado, el 52.0%

realiza sus ventas tanto de contado como a crédito y finalmente, el 19.2% utiliza el crédito como política de venta.

2) ¿Si es a crédito que plazos otorga a sus clientes?

Tabla 5 Plazo Otorgado a los Clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
30 Días	29	23,2	32,6	32,6
30-60 Días	40	32,0	44,9	77,5
30-60-90 Días	20	16,0	22,5	100,0
Total	89	71,2	100,0	
No Contesta	36	28,8		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos,

Elaborado: Autoría propia

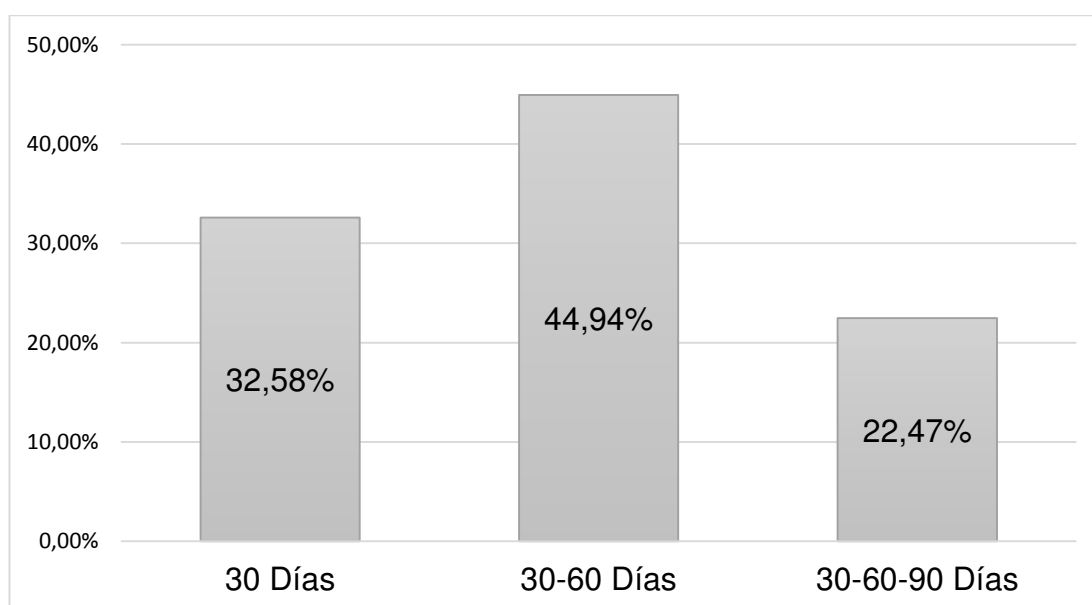


Figura 4 Plazo otorgado a los clientes

Fuente: Tabulación de datos,

Elaborado: Autoría propia

De las empresas que venden a crédito el 32.6% dan un plazo de 30 días, 44.9% otorgan dos cuotas una a 30 días y otra a 60 días, en tanto que el 22.5% dan a sus clientes tres cuotas a 30 días, a 60 días y a 90 días.

3) ¿Cuán necesario es el otorgamiento de crédito para su negocio?

Tabla 6 Necesidad de otorgar crédito a los clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente necesario	17	13,6	16,3	16,3
Parcialmente necesario	23	18,4	22,1	38,5
Necesario	49	39,2	47,1	85,6
Parcialmente indiferente	7	5,6	6,7	92,3
Totalmente indiferente	8	6,4	7,7	100,0
Total	104	83,2	100,0	
No contestan	21	16,8		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia

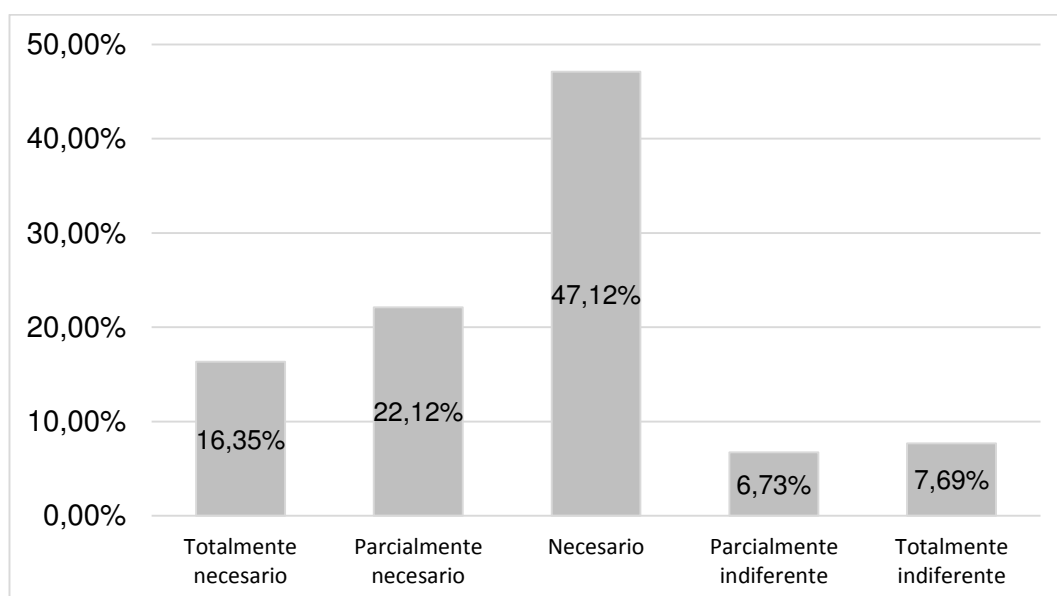


Figura 5 Necesidad de otorgar crédito a los clientes

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia

Esta pregunta recoge la necesidad que tiene la PYME de vender a crédito como una exigencia de mercado, el 16.3% señala que es totalmente necesario, parcialmente necesario el 22.1%, necesario el 47.1%, parcialmente indiferente contesta el 6.7% y totalmente indiferente el 7.7%.

4) ¿Qué promedio de atraso tiene su gestión de cobranza?

Tabla 7 Vencimiento de cartera

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menor a 30 d.	32	25,6	35,6	35,6
Entre 30-60 d.	42	33,6	46,7	82,2
Entre 60-90 d.	11	8,8	12,2	94,4
Más de 90 d.	5	4,0	5,6	100,0
Total	90	72,0	100,0	
No Contestan	35	28,0		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia

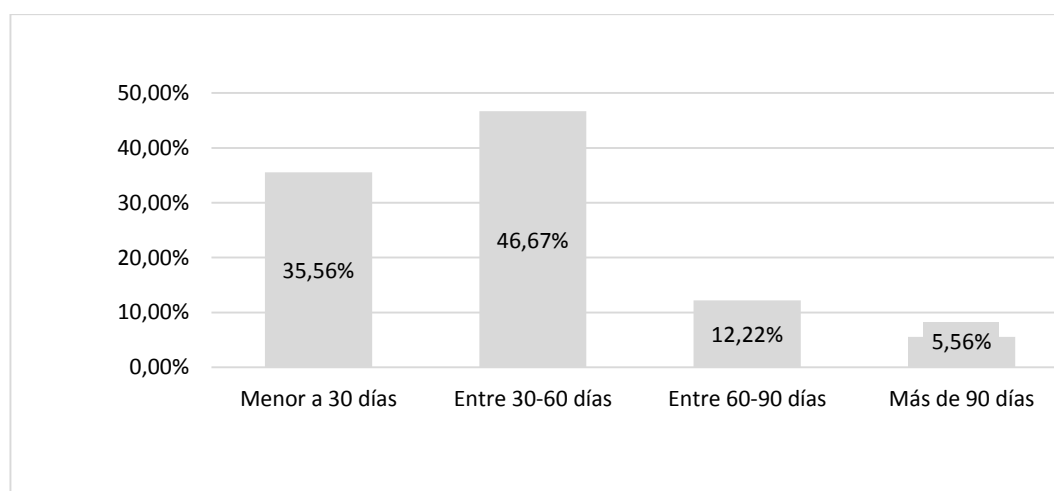


Figura 1 Vencimiento de cartera

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia

Con respecto a la gestión de cartera, medida en función del retraso que tienen las PYMES en la cobranza se observa que el 35.6% tiene menos de 30 días de atraso, el 46.7% tiene entre 30 a 60 días de atraso, el 12.2% tiene entre 60 y 90 días de atraso, y el 5.6% tiene más de 90 días de atraso, es decir, que la cobranza tiene dificultades para mantener la cartera en niveles de baja morosidad, esta aparece cuando el crédito no está bien analizado y cuando existe un débil seguimiento al pago de los clientes.

4.1.1.2. Inventarios.

El cómo realizan las empresas encuestadas la gestión de inventarios recogen las preguntas entre la 5 y la 10

1) ¿Conoce alguna forma o método de calcular su nivel de inventarios?

Tabla 8 Conocimiento del cálculo de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	65	52,0	52,4	52,4
No	59	47,2	47,6	100,0
Total	124	99,2	100,0	
No Contesta	1	,8		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia

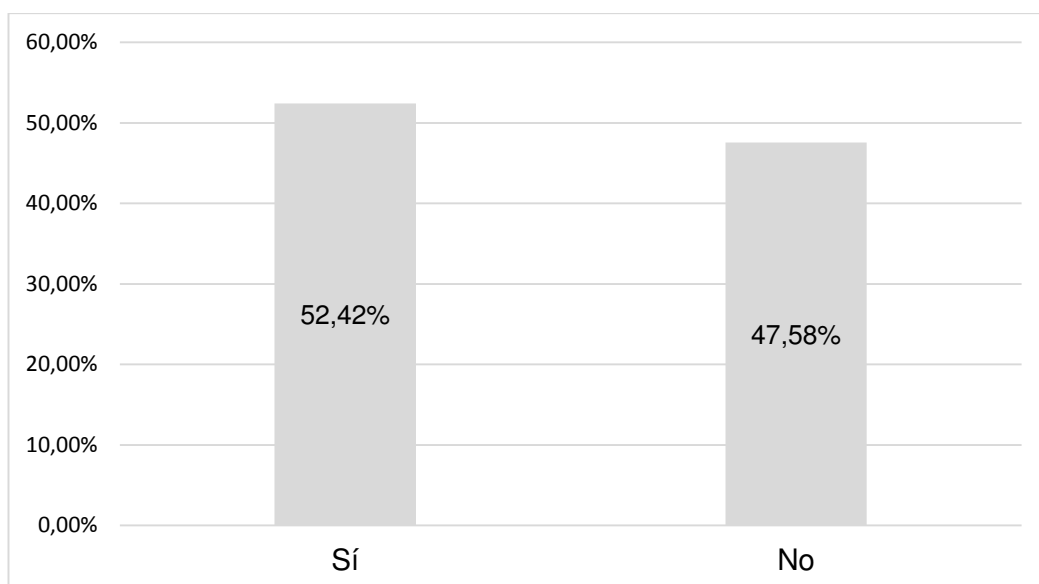


Figura 2 Conocimiento del cálculo de inventarios

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Esta pregunta establece el conocimiento que tienen las personas que toman decisiones con respecto al manejo de los inventarios, el 52.4% contesta afirmativamente y el 47.6% indica que no sabe cómo gestionar los inventarios. El que casi la mitad de los responsables no sepa calcular el nivel de los inventarios es alarmante, esto refuerza la necesidad de dar a conocer la propuesta de la presente investigación.

2) Si es afirmativa cual es, especifique.

Tabla 9 Método utilizado para calcular los inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Inventario permanente	24	19,2	36,4	36,4
Reposición por cantidades fijas	10	8,0	15,2	51,5
Reposición por cantidades variables	10	8,0	15,2	66,7
Inventarios periódicos	22	17,6	33,3	100,0
Total	66	52,8	100,0	
No contesta	59	47,2		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

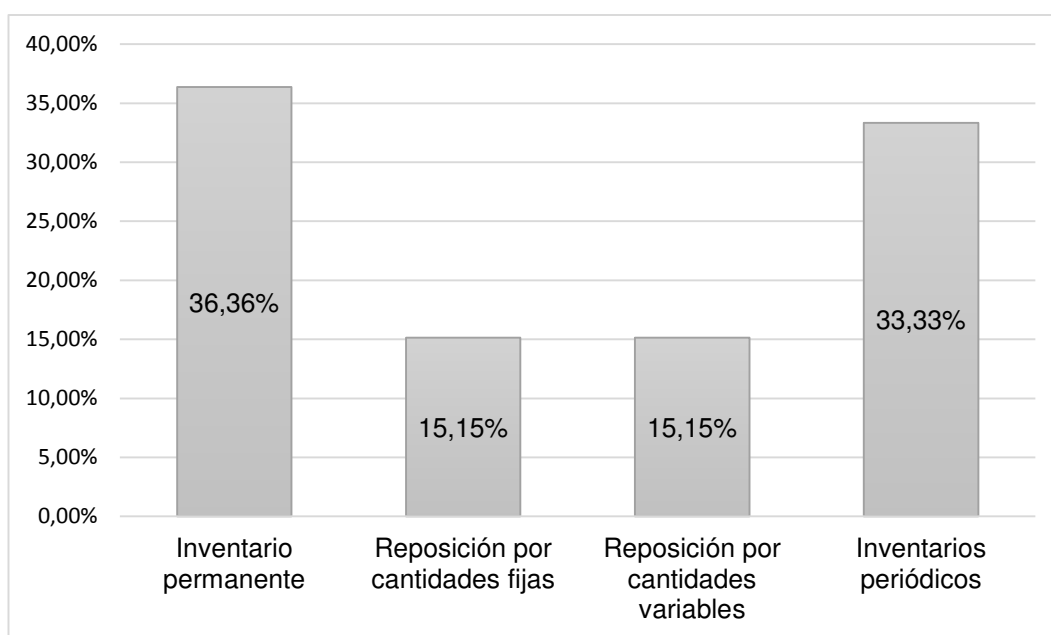


Figura 3 Método utilizado para calcular los inventarios

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Se consideraron los cuatro métodos más utilizados para la gestión de inventarios, obteniendo los siguientes resultados: el 36.4% utiliza el método de inventarios permanentes, el 15.2% por reposición de cantidades fijas, el

15.2% por cantidades variables y el 33.3% por el método de inventarios periódicos.

3) Según su estimación su inventario está

Tabla 10 Nivel de Inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente alto	3	2,4	2,5	2,5
Parcialmente alto	17	13,6	14,3	16,8
Adecuado	89	71,2	74,8	91,6
Parcialmente bajo	10	8,0	8,4	100,0
Total	119	95,2	100,0	
No Contesta	6	4,8		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

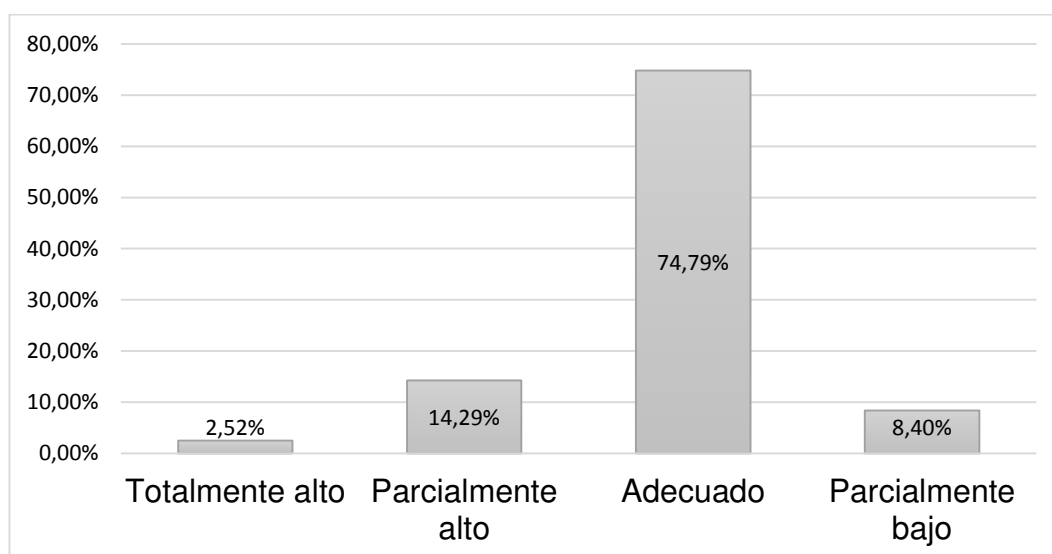


Figura 4 Nivel de inventarios

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

La constatación del nivel de inventario que poseen las PYMES señala que el 2.5% considera que está totalmente alto, el 14.3% considera que está parcialmente alto, el 74.8% que está adecuado, y, el 8.4% considera que está

parcialmente bajo, esta consideración no es del todo válida si se considera el resultado de la primera pregunta sobre los inventarios, que indica que el 47% de los responsables no saben medir el nivel óptimo de inventarios.

- 4) Un exceso de inventario representa para su empresa un costo adicional. ¿Cómo estima dicho costo de darse el caso?

Tabla 11 Estimación del costo del inventario

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente alto	11	8,8	9,7	9,7
Parcialmente alto	29	23,2	25,7	35,4
Adecuado	47	37,6	41,6	77,0
Parcialmente bajo	20	16,0	17,7	94,7
Totalmente bajo	6	4,8	5,3	100,0
Total	113	90,4	100,0	
No contesta	12	9,6		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

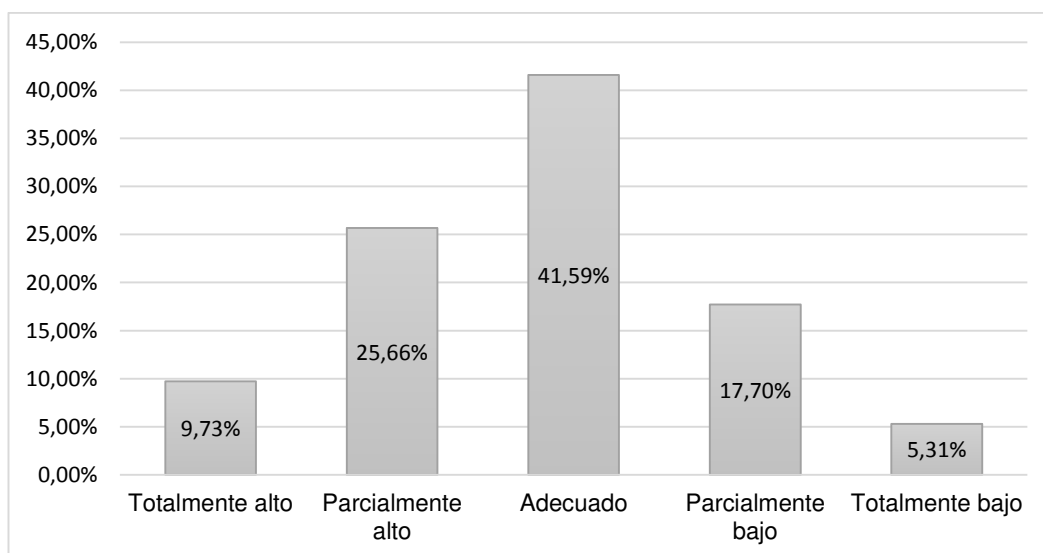


Figura 5 Estimación del costo del inventario

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

El costo de mantener el inventario alto el 9.7% consideran alto, el 25.7% parcialmente alto, el 41.6% adecuado, el 17.7% parcialmente bajo y el 5.3%

totalmente bajo. El 35.39% tiene un impacto negativo proveniente del inventario, mantiene concordancia con los porcentajes de las anteriores preguntas, lo que avala el instrumento utilizado para la obtención de información de la tesis.

5) Repone su inventario en función de las venta o trabaja bajo pedido

Tabla 12 Forma de Reponer el Inventario

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Función Ventas	83	66,4	69,7	69,7
Pedido	36	28,8	30,3	100,0
Total	119	95,2	100,0	
No contesta	6	4,8		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

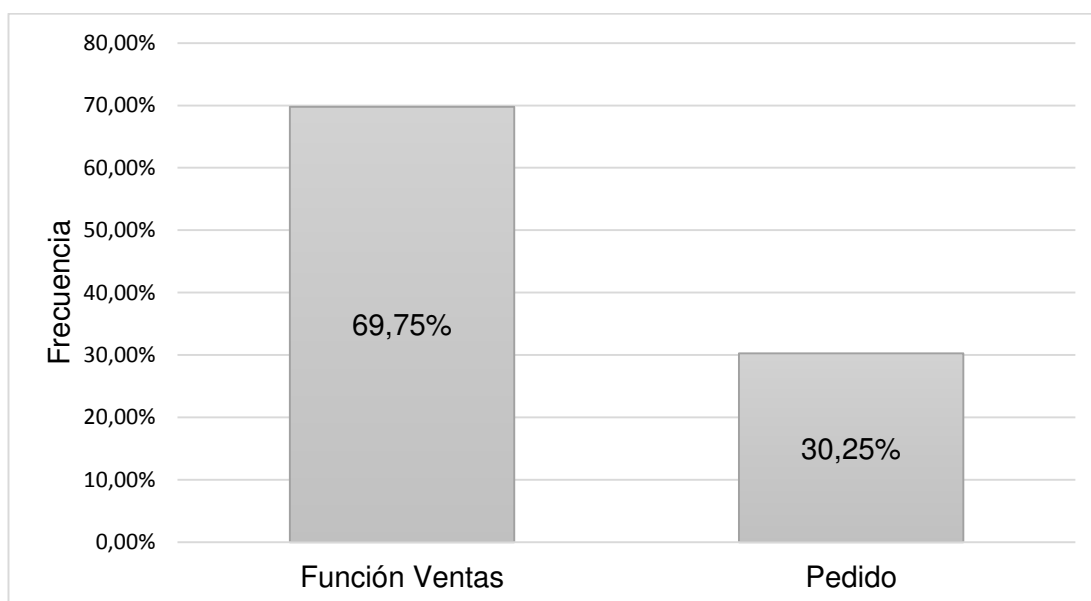


Figura 6 Forma de Reponer el Inventario

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

La forma de reposición del inventario el 69.7% realizan en función de las ventas, en tanto que el 30.3% por pedidos. Esto significa que el grupo que hace su reposición por pedidos no considera las ventas como impulsor de las

compras, eso, es muy probable, que haga que las empresas tengan elevado el nivel de inventarios, y está confirmado por el porcentaje de la pregunta anterior.

- 6) Lleva todos los movimientos del inventario en kárdex (control de inventarios)

Tabla 13 Control del movimiento de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	56	44,8	46,7	46,7
No	64	51,2	53,3	100,0
Total	120	96,0	100,0	
No Contesta	5	4,0		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

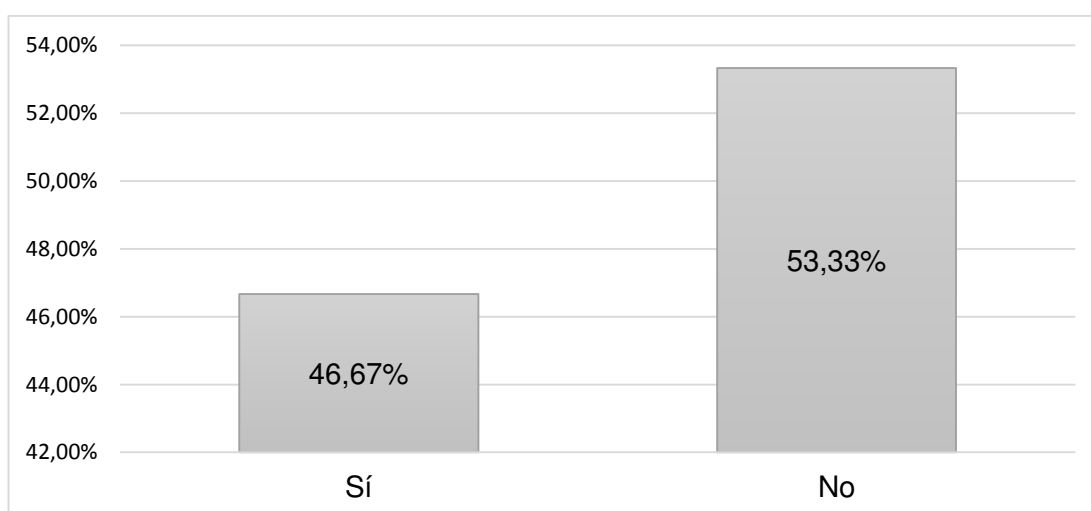


Figura 7 Control del movimiento de inventarios

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Llevan control de sus inventarios el 46.7%, en tanto que el 53.3% no lo hace, mantiene concordancia con los datos de las preguntas anteriores, se puede afirmar que la gestión del inventario no está con los controles adecuados.

7) Realiza inventario físico. Cada cuánto tiempo

Tabla 14 Control físico del Inventario

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 vez al año	53	42,4	47,7	47,7
2 veces al año	26	20,8	23,4	71,2
3 o más veces al año	32	25,6	28,8	100,0
Total	111	88,8	100,0	
No Contesta	14	11,2		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

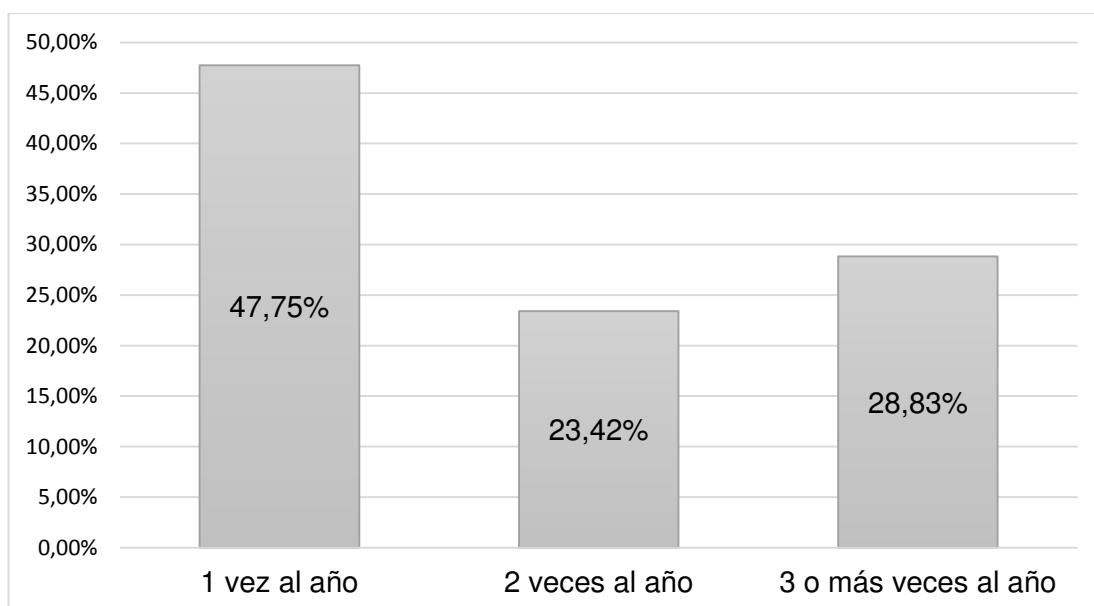


Figura 8 Control físico del Inventario

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Cada cuánto tiempo realiza la constatación física de las existencias, los resultados son: el 47.7% hace una vez al año, el 23.4% dos veces al año, y, el 28.8% tres o más veces al año, sólo el 28.83% lleva un control exhaustivo del inventario.

4.1.1.3. Cuentas por pagar.

La información sobre las cuentas por pagar está entre las preguntas 11-14

1) ¿Cuál es su política de compras?

Tabla 15 Formas de compra

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Contado	27	21,6	21,6	21,6
Mix	29	23,2	23,2	44,8
Crédito	69	55,2	55,2	100,0
Total	125	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

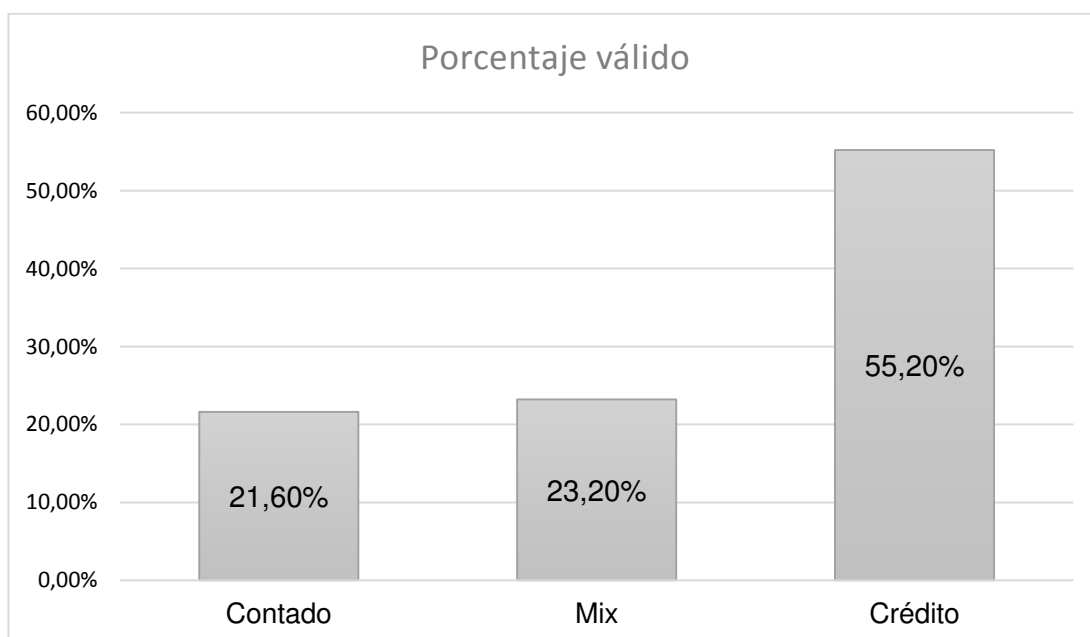


Figura9 Formas de compra

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

En cuanto a la forma de compra la encuesta señala que el 21.6% realiza el pago al contado, el 23.2% lo hace una parte al contado y otra al crédito, y por último el 55.2% hace a crédito, con esto la mayoría de las empresas tienen a los proveedores como fuente de financiamiento, que es positivo desde la perspectiva del ciclo de caja.

2) Si sus proveedores le otorgan crédito cuál es el plazo promedio

Tabla 16 Plazo que otorgan los proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
30 días	34	27,2	33,0	33,0
30-60 días	43	34,4	41,7	74,8
30-60-90 días	26	20,8	25,2	100,0
Total	103	82,4	100,0	
No contesta	22	17,6		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

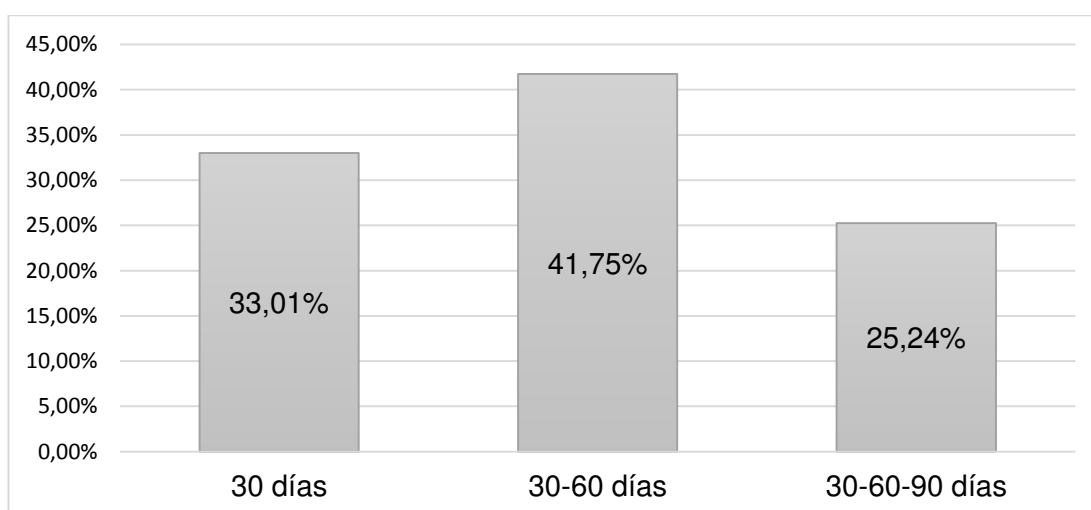


Figura 10 Plazo que otorgan los proveedores

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

El plazo otorgado por los proveedores es para el 33.0% de treinta días, 41.7% obtiene dos cuotas a 30 y 60 días, y al 25.2% le dan tres cuotas a 30, 60 y 90 días, este último grupo es que mayor beneficio recibe de parte de los proveedores, al contar con un plazo más amplio para cancelar sus compras.

- 3) Esta política de sus proveedores tiene efectos en el costo de los productos

Tabla 17 Efectos de la política de compra en el costo de los productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	51	40,8	44,0	44,0
No	65	52,0	56,0	100,0
Total	116	92,8	100,0	
No contesta	9	7,2		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

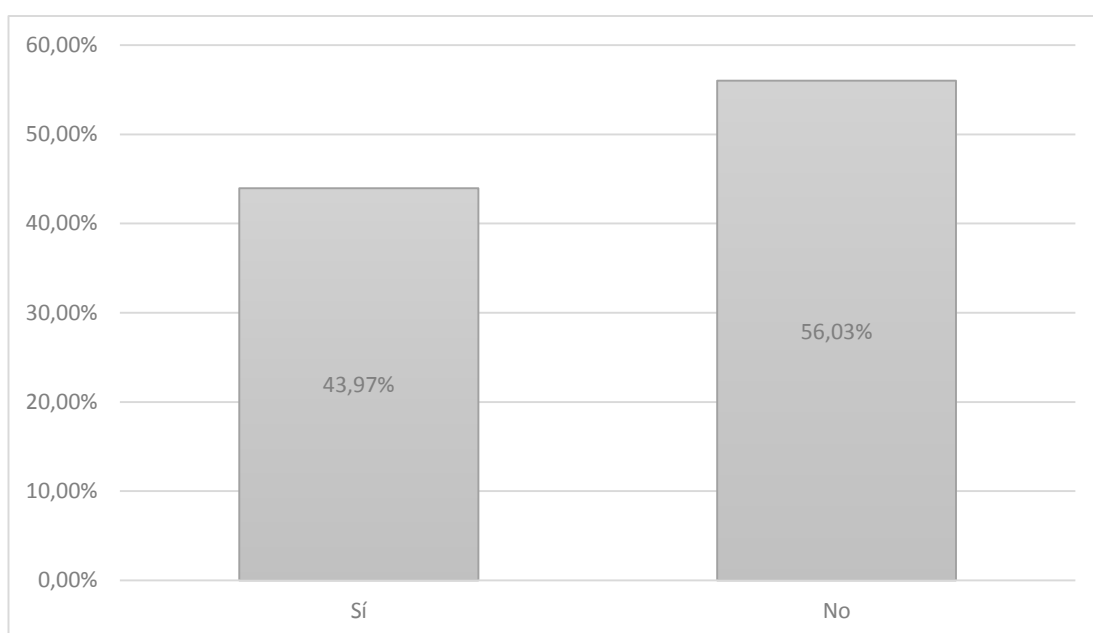


Figura 11 Efecto en los costos de los productos

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

De acuerdo al plazo otorgado por los proveedores el costo de la mercadería se altera: el 44% contesta que sí, en cambio un 56% afirma que no, en el primer grupo el proveedor recarga un margen financiero, en cambio el segundo grupo no tiene que pagar un valor adicional por los plazos de pagos.

- 4) Requiere de crédito de sus proveedores para mantener su liquidez

Tabla 18 Importancia del crédito de los proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	89	71,2	71,8	71,8
No	35	28,0	28,2	100,0
Total	124	99,2	100,0	
No Contesta	1	0,8		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

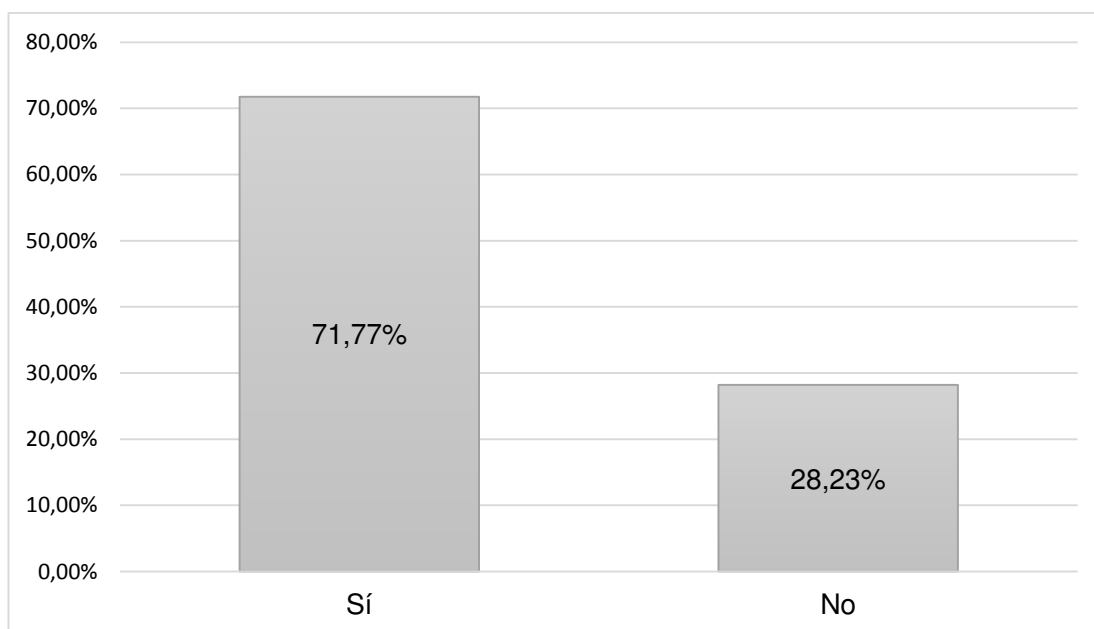


Figura 12 Importancia del crédito de los proveedores

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

El crédito otorgado por los proveedores es importante para el 71.8%, en tanto que para el 28.2% no lo es, esto guarda relación con las respuestas dadas sobre las políticas de ventas, quienes venden al contado el crédito de los proveedores no es necesario, en cambio para quienes venden a crédito se hace necesario recibir de los proveedores plazos en los pagos, para compensar el flujo de caja.

4.1.1.4. Rentabilidad

La rentabilidad constituye una de las variables dependientes, es el resultado de una fórmula obtenido de dividir la utilidad para la inversión.

En la encuesta corresponde a las preguntas numeradas 15-18.

1) ¿Qué porcentaje de las ventas constituye la utilidad neta?

Tabla 19 Porcentaje de utilidades sobre las ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menos del 5%	25	20,0	20,8	20,8
Entre el 6%-10%	25	20,0	20,8	41,7
Entre el 11%-15%	26	20,8	21,7	63,3
Entre el 16%-20%	32	25,6	26,7	90,0
21% o más	12	9,6	10,0	100,0
Total	120	96,0	100,0	
No contesta	5	4,0		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

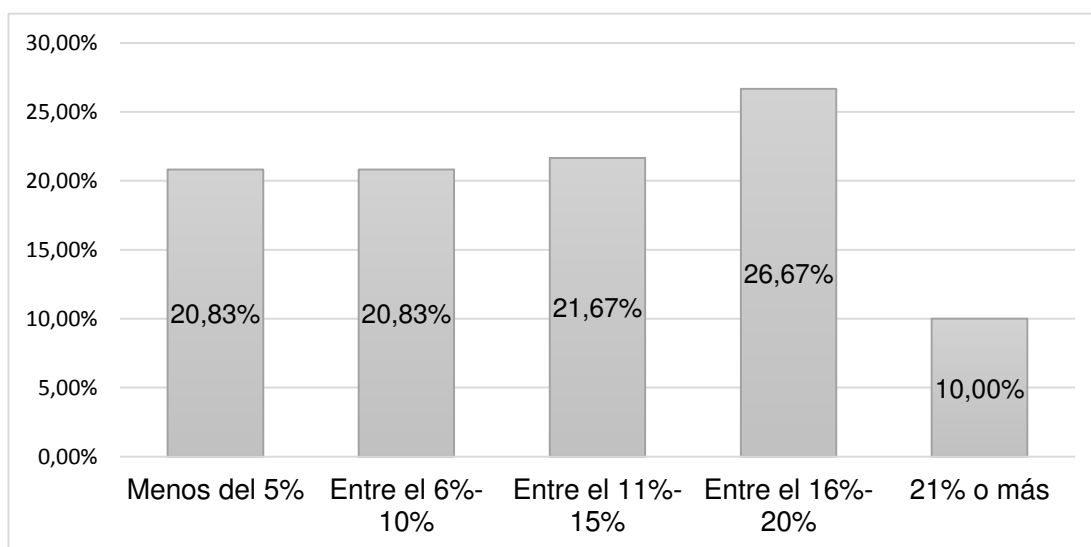


Figura13 Porcentaje de utilidades sobre las ventas

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

La utilidad neta medida sobre las ventas, el 20.8% obtiene menos del 5% de utilidad, el 20.8% logra entre un 6%-10%, el 21.7% alcanza entre un

11%-15%, el 26.7% llega entre el 16%-20% de utilidad, y el 21% logra más del 21% de utilidad sobre ventas. El 41.66% de las empresas tienen utilidades por debajo del 10% de la ventas, que constituye un margen de riesgo para la sostenibilidad de los negocios.

2) El resultado alcanza sus objetivos de rentabilidad

Tabla 20 Alcanza los objetivos de rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	95	76,0	77,9	77,9
No	27	21,6	22,1	100,0
Total	122	97,6	100,0	
No contesta	3	2,4		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

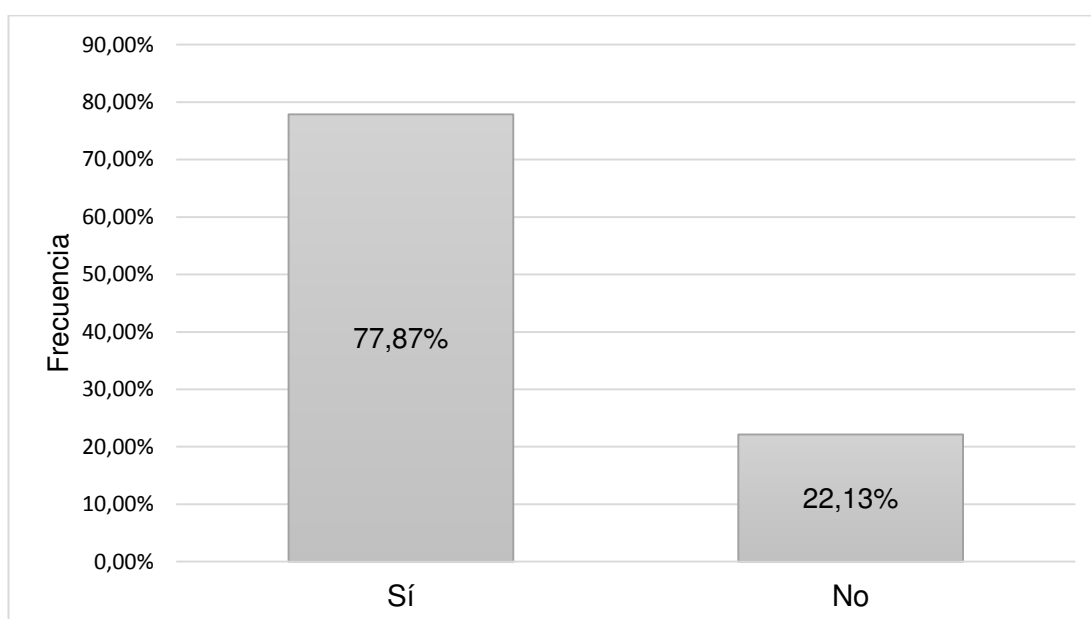


Figura 14 Alcanza los objetivos de rentabilidad

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

El porcentaje de empresas que consideran que han obtenido la rentabilidad deseada el 77.9% considera que sí, y el 22.1% en cambio, consideran que no lo han hecho, mantiene consistencia con la pregunta

anterior, con el porcentaje de utilidad sobre ventas menores al 5%, que es 20.83%.

3) Mide el retorno sobre la inversión total cada año

Tabla 21 Medición del retorno sobre la inversión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	11	8,8	8,9	8,9
Casi siempre	13	10,4	10,5	19,4
Parcialmente	51	40,8	41,1	60,5
Casi nunca	21	16,8	16,9	77,4
Nunca	28	22,4	22,6	100,0
Total	124	99,2	100,0	
No contesta	1	,8		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

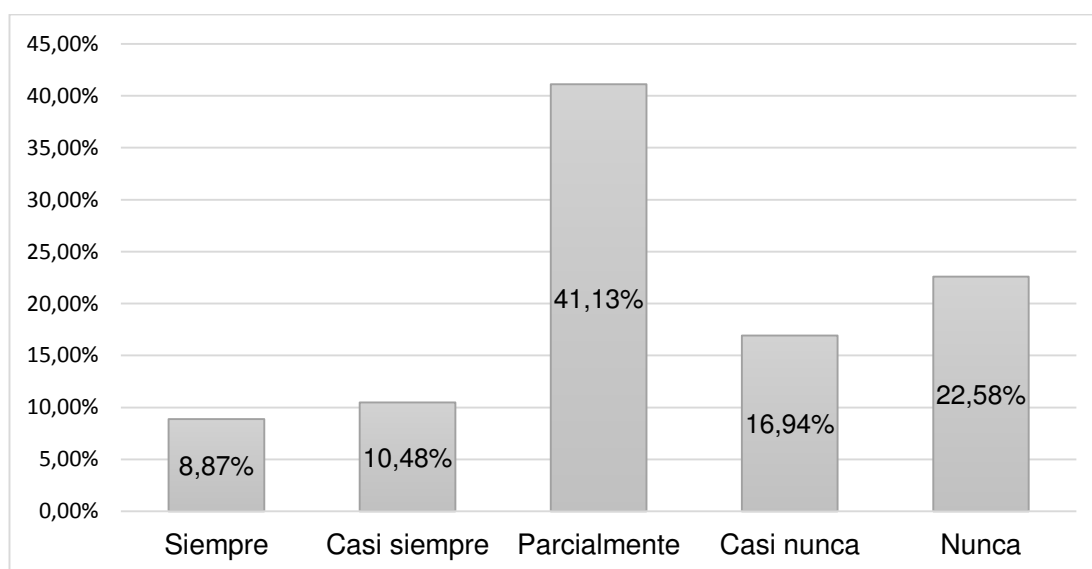


Figura 15 Medición del retorno sobre la inversión

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

La preocupación por medir el retorno sobre la inversión arroja los siguientes resultados: el 8.9% siempre lo hace, el 10.5% lo hace casi siempre, el 41.1% lo hace parcialmente, el 16.9% casi nunca, y, el 22.6% nunca, se

mantiene la consistencia en las respuestas a las preguntas, dando una correlación entre las que miden la percepción de la rentabilidad.

4) En caso afirmativo que método usa normalmente

Tabla 22 Medida de rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Retorno sobre la inversión (ROI)	13	10,4	15,3	15,3
Retorno sobre patrimonio (ROE)	2	1,6	2,4	17,6
Utilidad neta sobre ventas	70	56,0	82,4	100,0
Total	85	68,0	100,0	
No contesta	40	32,0		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

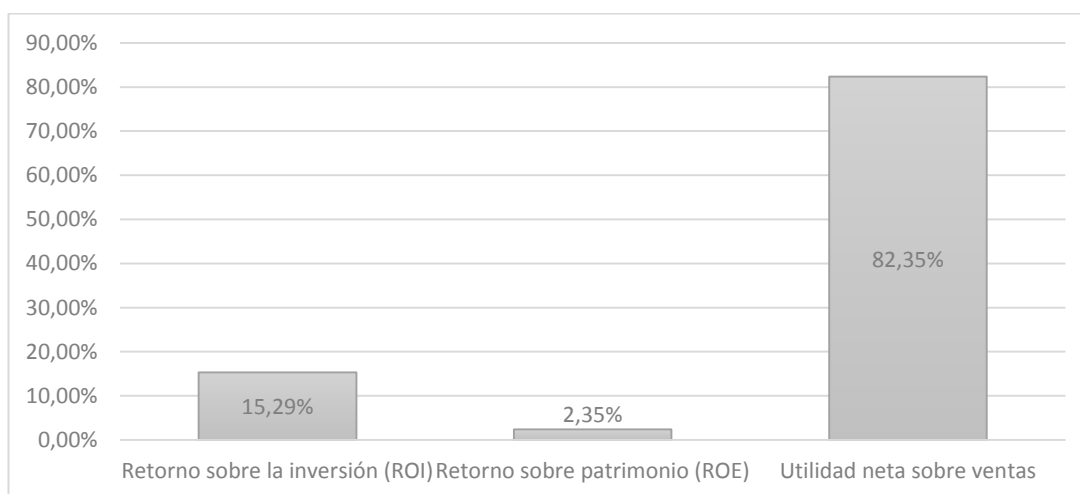


Figura 16 Medida de rentabilidad

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

La rentabilidad de la empresa es medida, el 15.3% lo hace a través de la fórmula utilidad sobre inversión (ROI), el 2.4% sobre el retorno sobre el patrimonio (ROE), y, el 82.4% mide con la utilidad sobre venta, en este caso el 17.64% mide acertadamente la rentabilidad, se mantiene como una

constante el escaso conocimiento de los fundamentos financieros de parte de quienes administran los negocios.

5) Mide el retorno sobre la inversión propia cada año

Tabla 23 Medición del retorno sobre la inversión propia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	12	9,6	10,4	10,4
Casi siempre	9	7,2	7,8	18,3
Parcialmente	45	36,0	39,1	57,4
Casi nunca	19	15,2	16,5	73,9
Nunca	30	24,0	26,1	100,0
Total	115	92,0	100,0	
No contesta	10	8,0		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

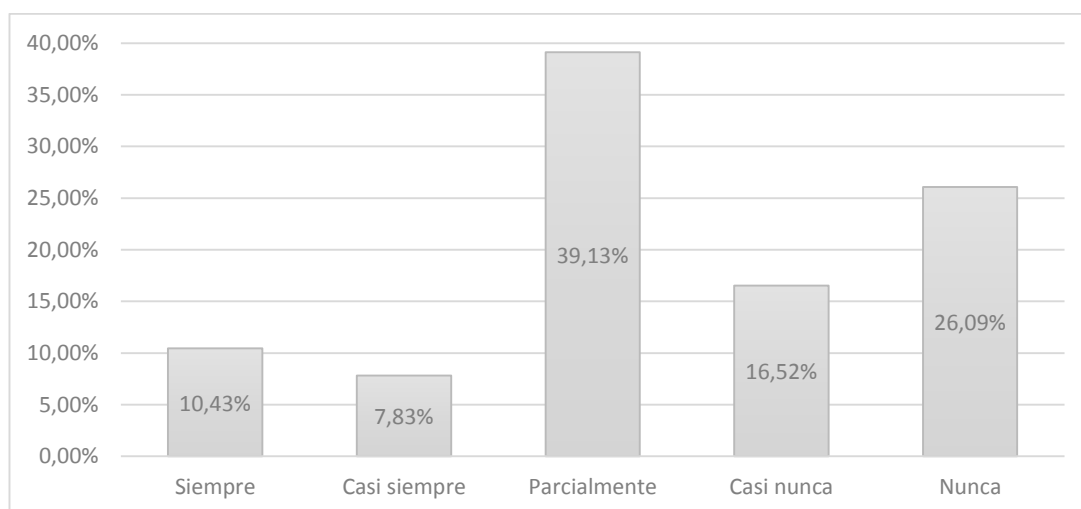


Figura 17 Medición del retorno sobre la inversión propia

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Mide el retorno sobre el valor de la inversión propia el 10.4% realiza siempre, el 7.8% casi siempre, el 39.1% parcialmente, el 16.5% casi nunca, y, el 26.1% nunca, la falta de medición puede deberse a la falta de

conocimiento, que se mantiene alto, ya que el 42.26% no controla el retorno sobre la inversión.

4.1.1.5. Capital de trabajo

La gestión del capital de trabajo corresponde a las preguntas 19-23

- 1) Tiene fijado un monto de cada para cada mes o año.

Tabla 24 Fijación del monto de caja necesario para cada mes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	17	13,6	13,8	13,8
Casi siempre	18	14,4	14,6	28,5
Parcialmente	44	35,2	35,8	64,2
Casi nunca	22	17,6	17,9	82,1
Nunca	22	17,6	17,9	100,0
Total	123	98,4	100,0	
Sistema	2	1,6		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

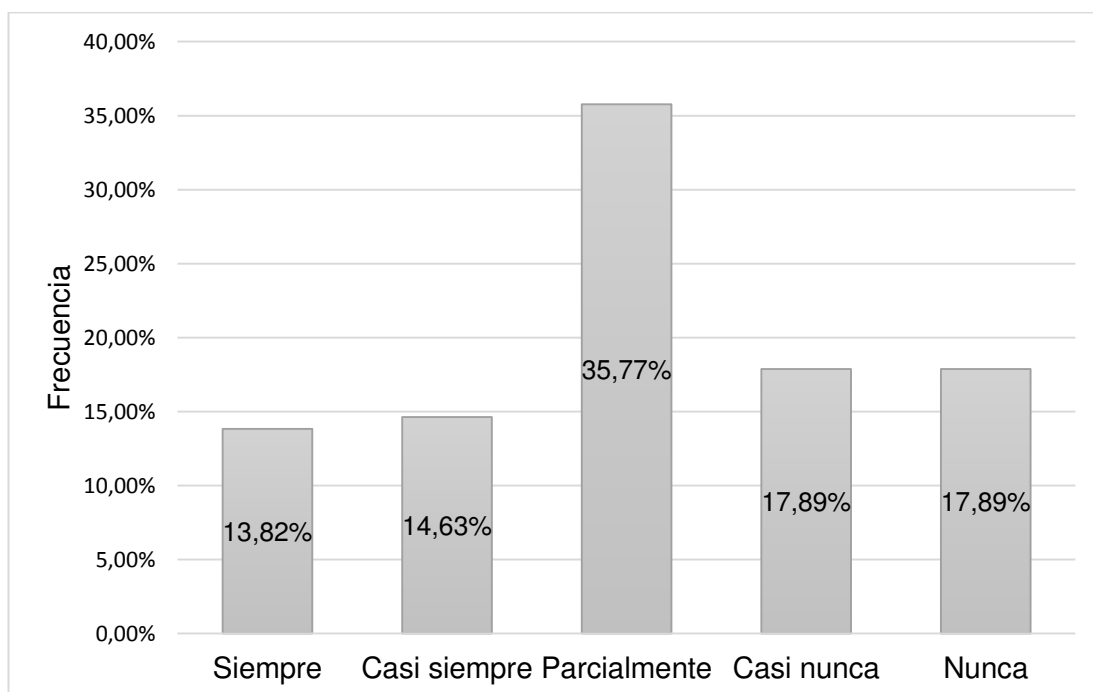


Figura 18 Fijación del monto de caja necesario para cada mes

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Calculan el nivel de caja necesario para operar, 13.8% siempre hace, el 14.6% casi siempre, 35.8% parcialmente, el 17.9% casi nunca, y, el 17.9% nunca, se mantiene lo expresado durante el análisis de las respuestas al cuestionario, falta de conocimiento en el manejo de la información financiera, en este caso involucra 35.78% de los administradores.

- 2) Conoce la razón financiera que mide el fondo de maniobra o capital de trabajo.

Tabla 25 Medición del fondo de maniobra

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	18	14,4	14,6	14,6
No	105	84,0	85,4	100,0
Total	123	98,4	100,0	
No Contesta	2	1,6		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

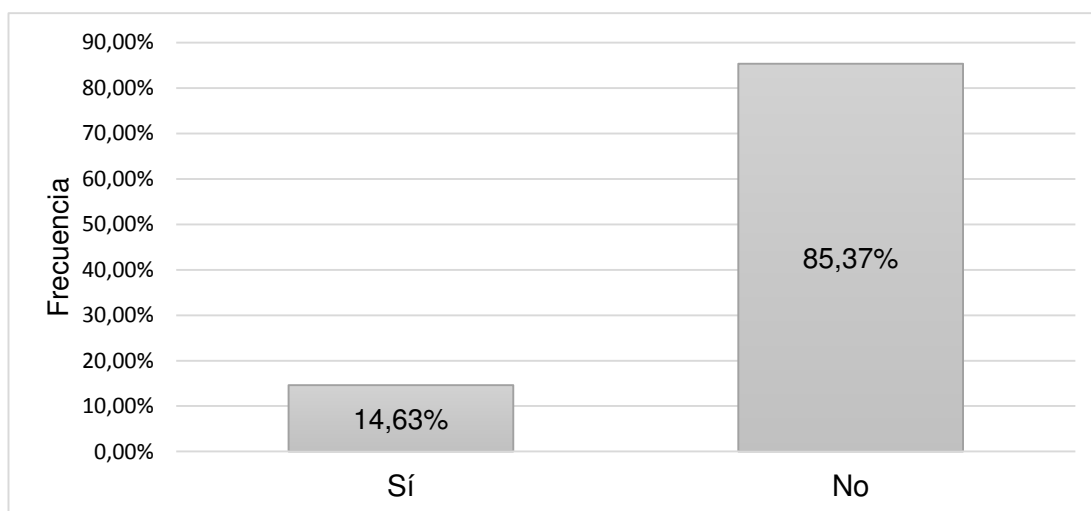


Figura 19 Medición del fondo de maniobra

Fuente: Elaboración propia.

El 14.6% contesta afirmativamente, en tanto que el 84.4% contesta negativamente, este dato, desde la perspectiva de la administración del negocio es muy preocupante, se puede inferir que los negocios marchan sin rumbo, con altas probabilidades de quebrar. El riesgo proviene del poco o

escaso conocimiento de los principios financieros, una vez más, se constata lo planteado al iniciar la investigación: no existe suficiencia en el conocimiento por parte de los administradores.

3) Cómo financia normalmente su capital de trabajo o fondo de maniobra.

Tabla 26 *Financiamiento del capital de trabajo*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Préstamos a terceros	11	8,8	10,3	10,3
Préstamo a bancos	48	38,4	44,9	55,1
Proveedores	21	16,8	19,6	74,8
Préstamos de socios	10	8,0	9,3	84,1
Otros	17	13,6	15,9	100,0
Total	107	85,6	100,0	
No contesta	18	14,4		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

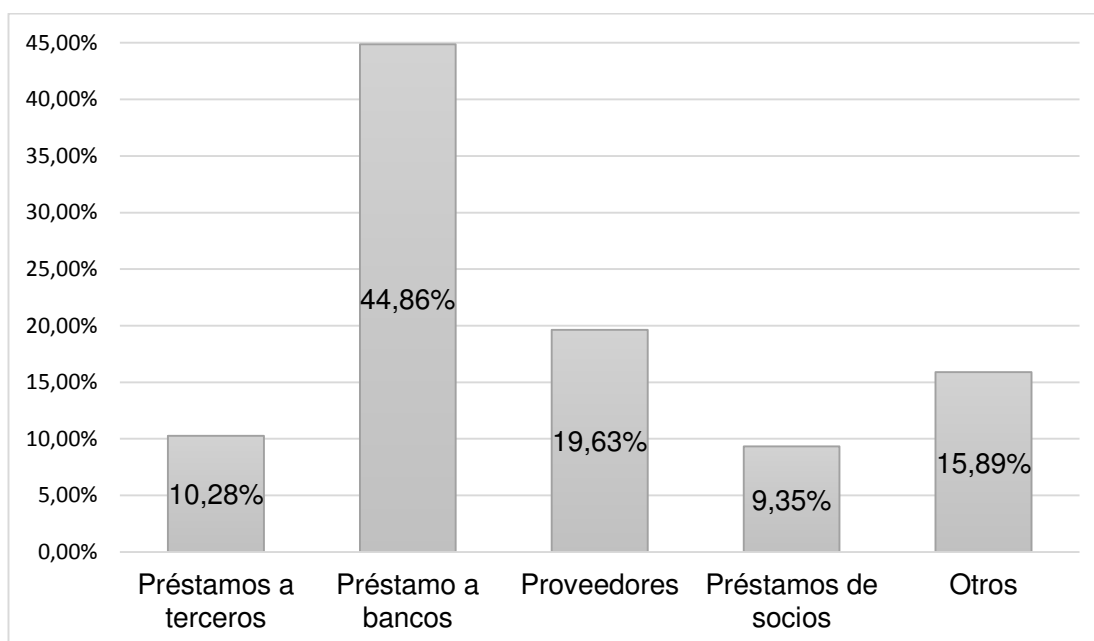


Figura 20 *Financiamiento del capital de trabajo*

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

El financiamiento del capital de trabajo está cubierto por: en el 10.3% por préstamos a terceros, el 44.9% por préstamos bancarios, el 19.6% por proveedores, en el 9.3% por préstamos de socios, y, en el 15.9% por otros. El 26.17% consiguen financiamientos no claros, lo que hace que las tasas de interés a pagar sean elevadas, con la consiguiente afectación al equilibrio financiero.

- 4) Establece controles para mantener el fondo de maniobra o capital de trabajo en niveles requeridos.

Tabla 27 Control del fondo de maniobra

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	44	35,2	38,3	38,3
No	71	56,8	61,7	100,0
Total	115	92,0	100,0	
No contesta	10	8,0		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

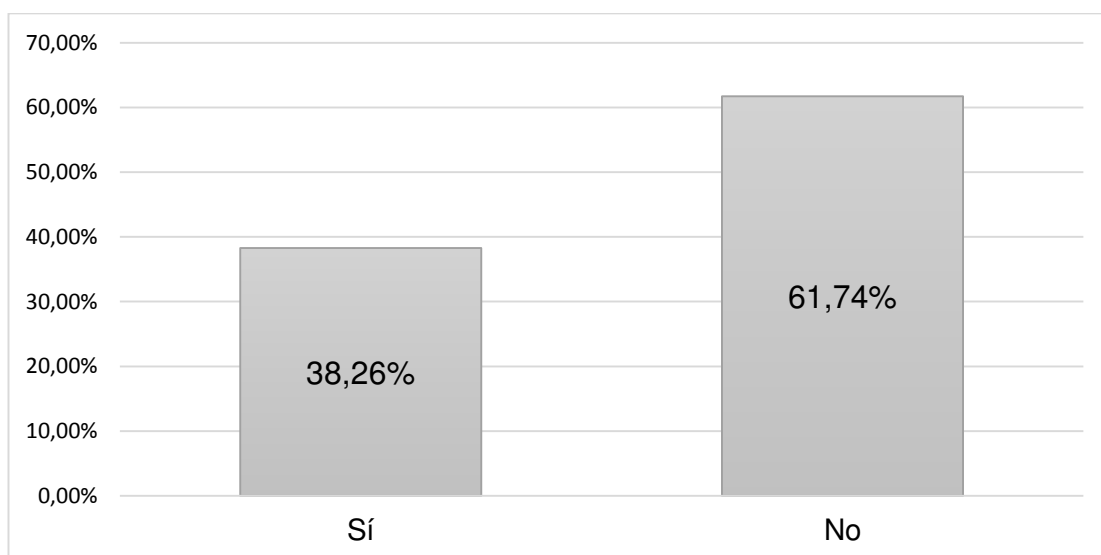


Figura 21 Control del fondo de maniobra

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

El 38.3% dice que sí controla, el 61.7% no lo hace, si no existe control sobre la liquidez de la empresa, los administradores toman decisiones sin el

conocimiento de causa necesario para incidir positivamente en la búsqueda del equilibrio en las finanzas de sus empresas.

- 5) Cuenta con los estados de situación financiera de la empresa de manera mensual.

Tabla 28 Información financiera mensual

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	24	19,2	19,5	19,5
Casi siempre	19	15,2	15,4	35,0
Parcialmente	32	25,6	26,0	61,0
Casi nunca	13	10,4	10,6	71,5
Nunca	35	28,0	28,5	100,0
Total	123	98,4	100,0	
Sistema	2	1,6		
Total	125	100,0		

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

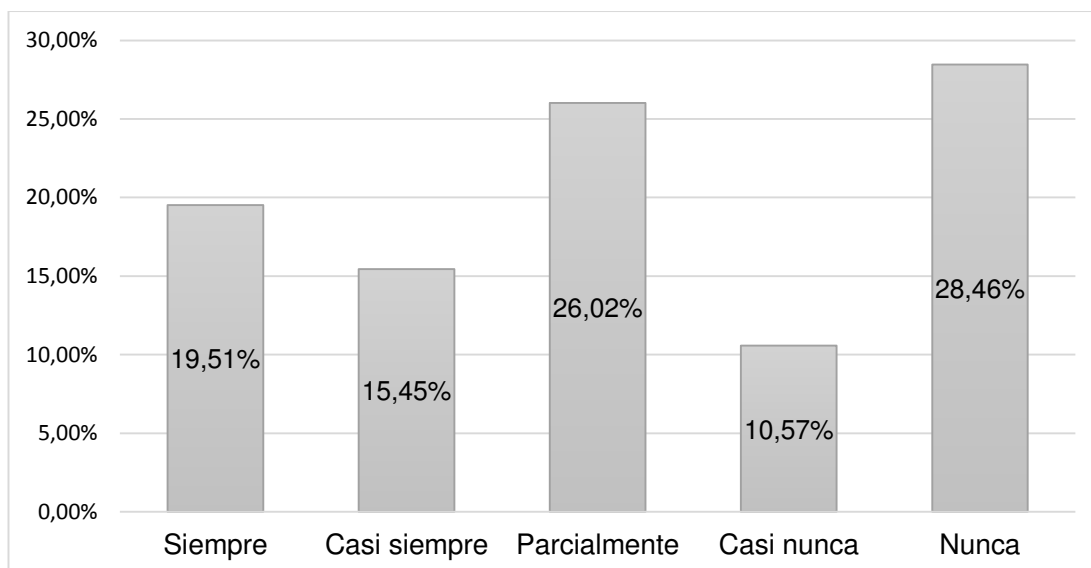


Figura 22 Información financiera mensual

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

El 19.5% tiene siempre la información mensual al día, el 15.4% casi siempre, el 26.0% parcialmente, el 10.6% casi nunca, y, el 28.5% nunca tiene

la información mensual al día. Se repite la tendencia de no contar con la información al día, sin esta es complicado que la gerencia haga una toma de decisión que lleve a la empresa a alcanzar sus metas.

4.2. Pruebas de hipótesis

4.2.1. Hipótesis general

Ho: La gestión de tesorería no influye en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

H1: La gestión de tesorería influye en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

Para la aceptación de la hipótesis H1 se utilizaron los modelos de correlación de Pearson y el de Kendall, obteniendo los siguientes resultados que permite aceptar la hipótesis planteada por parte del investigador, con lo que se puede señalar que a gestión de tesorería tiene un significativo impacto en la rentabilidad de las empresas.

Tabla 29 Correlación General Pearson

		Variable X	Variable Y
Variable X	Correlación de Pearson	1	0,722**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	121	121
Variable Y	Correlación de Pearson	0,722**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	121	121
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).			

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Tabla 30 Correlación General Kendall

			Variable X	Variable Y
Tau b de Kendall	Variable X	Coeficiente de correlación	1,000	0,672**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	121	121
	Variable Y	Coeficiente de correlación	0,672**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	121	121
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

4.2.2. Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

Planteamiento de hipótesis:

Ho: La política de las cuentas por cobrar no incide en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

H1: La política de las cuentas por cobrar incide en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

Tabla 31 Correlación específica 1 Pearson

		Variable Y	Cuentas por Cobrar
Variable Y	Correlación de Pearson	1	0,729**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	121	121
Cuentas por Cobrar	Correlación de Pearson	0,729**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	121	121
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).			

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Tabla 32 Correlación específica 1 Kendall

			Variable Y	Cuentas por Cobrar
Tau_b de Kendall	Variable Y	Coeficiente de correlación	1,000	0,675**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	121	121
	Cuentas por Cobrar	Coeficiente de correlación	0,675**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	121	121
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Se comprueba que existe una correlación significativa, por lo tanto es válida la hipótesis H1: La política de las cuentas por cobrar incide en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

Hipótesis específica 2

Planteamiento de hipótesis.

Ho: La gestión de inventarios no afecta a la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

H1: La gestión de inventarios afecta a la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

Tabla 33 *Correlación específica 2 Pearson*

		Variable Y	Inventarios
Variable Y	Correlación de Pearson	1	0,766**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	121	121
Inventarios	Correlación de Pearson	0,766**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	121	121
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).			

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Tabla 34 Correlación específica 2 Kendall

			Variable Y	Inventarios
Tau_b de Kendall	Variable Y	Coeficiente de correlación	1,000	0,723**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	121	121
	Inventarios	Coeficiente de correlación	0,723**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	121	121
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Se comprueba que existe una correlación significativa, por lo tanto es válida la hipótesis H1: La gestión de inventarios afecta a la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

Hipótesis específica 3

Planteamiento de hipótesis.

Ho: La política de cuentas por pagar no influye en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

H1: La política de cuentas por pagar influye en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

Tabla 35 Correlación específica 3 Pearson

		Variable Y	Cuentas por pagar
Variable Y	Correlación de Pearson	1	0,767**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	121	121
Cuentas por pagar	Correlación de Pearson	0,767**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	121	121
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).			

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Tabla 36 Correlación específica 3 Kendall

			Variable Y	Cuentas por pagar
Tau_b de Kendall	Variable Y	Coeficiente de correlación	1,000	0,714**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	121	121
	Cuentas por pagar	Coeficiente de correlación	0,714**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	121	121
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

Fuente: Tabulación de datos.

Elaborado: Autoría propia.

Se comprueba que existe una correlación significativa, por lo tanto es válida la hipótesis H1: La política de cuentas por pagar influye en la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay.

4.3. Presentación de resultados

A continuación se presentan los resultados obtenidos de aplicar la encuesta a 125 gerentes generales y/o financieros de las PYMES de la provincia del Azuay, así como también, las conclusiones de las pruebas de hipótesis.

El objetivo general de la tesis es analizar la influencia de la gestión de tesorería en la rentabilidad de las PYMES en la provincia del Azuay-Ecuador, a través de la investigación realizada, tanto a nivel teórico, cuanto a nivel empírico, mediante la realización de la encuesta y luego de su correspondiente tabulación, se constata la influencia directa de la gestión de tesorería en la rentabilidad de las empresas, con una correlación de 0.722 en la escala de Pearson y 0.672 en la escala de Kendall.

El primer objetivo específico se cumple con un alto grado de significancia, es decir que al examinar la incidencia de la política de cuentas por cobrar en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay, aquellas si operan cambios con una incidencia de 0.729 en la escala de Pearson y 0.675 en la escala de Kendall.

El segundo objetivo específico, evaluar la afectación de la gestión de inventarios en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay, se cumple, ya que el grado de significancia es alto, tanto en la escala de Pearson 0.776, como en la de Kendall con 0.723.

El tercer objetivo específico analizar la repercusión de la política de cuentas por pagar en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay,

se cumple a cabalidad ya que el nivel de significancia en la escala de Pearson es de 0.767 y en el de Kendall es de 0.714.

V. IMPACTOS

5.1. Propuesta para solución del problema.

El presente estudio está enfocado en entregar un modelo de gestión de tesorería, que permita a los responsables de las empresas, sean estos propietarios, o financieros, contar con una herramienta de medición para el mejoramiento de las tomas de decisiones, que oriente hacia la permanencia de la empresa en el tiempo, optimizando los recursos que se traduzcan en el aumento de la rentabilidad.

Las variables consideradas para la elaboración del modelo son las siguientes: Capital de trabajo, utilidad neta y rentabilidad. El capital de trabajo está integrado por tres cuentas, cuentas por cobrar e inventario que están en el activo y las cuentas por pagar que están en el pasivo en el estado de situación de la empresa, la utilidad neta es el resultado final de un periodo de tiempo y que consta en el estado de resultados que posee la empresa, y, finalmente la rentabilidad es el resultante de una operación matemática, que consiste en dividir la utilidad para la inversión, en el presente caso se medirá la rentabilidad sobre patrimonio, es decir, utilidad neta dividida sobre el total patrimonio.

El modelo propuesto es matemático, toma como datos para los cálculos los estados financieros de la empresa, en el caso del Estado de Situación se utiliza dos períodos seguidos, pueden ser mensuales, anuales u otros que estime la persona que realice los cálculos; y, en el caso del Estado de Resultados el del último período. Además, puede servir para simular proyecciones, para establecer lineamientos operativos y financieros.

La base teórica del modelo matemático está en dos herramientas financieras, por una parte los conceptos fundamentales de la construcción del Estado de Flujo de Efectivo y por otra, las razones financieras de Ejecutoria. A partir de estos se construyen fórmulas para determinar el uso del dinero que

realiza la empresa, tanto en los ingresos netos, como en el de los egresos netos, comparándolos contra la obtención de caja neta.

El Flujo de Efectivo está construido en base a tres actividades: las de operaciones, de inversión y las de financiamiento, para poder realizar utiliza la herramienta denominada Fuentes y Usos, o también llamadas Orígenes y Aplicaciones, que se obtienen de restar cada una de las cuentas del Estado de Situación entre dos periodos.

De este estado financiero se ha desglosado varias fórmulas, la primera que mide el ingreso/egreso neto de la empresa de un período a otro, se expresa de la siguiente manera:

Caja operativa (CO) = (Cuenta por Cobrar del primer periodo (CxCi), más las ventas del período correspondiente, menos las Cuentas por Cobrar del último periodo (CxPf)), menos (Cuentas por Pagar a proveedores del primer periodo (CxPPi), más las compras del período correspondiente, menos la Cuentas por Pagar a proveedores del último periodo (CxPPf))

$$CO = (CxCi + Ventas - CxPf) - (CxPPi + Compras - CxPPf)$$

A este resultado se debe restar las cajas de gastos operacionales, administrativos y ventas, de gastos financieros, de impuestos y de pago de dividendos.

Caja Gastos (CG) = (Cuentas por pagar del primer periodo (CxPi), más gastos administrativos y de ventas del periodo medido (GAV), menos Cuentas por Pagar del último periodo (CxPf))

$$CG = (CxPi + GAV - CxPf)$$

Caja Financieros (CF) = (Cuentas por pagar a Bancos del primer periodo (CxPBi), más intereses pagados en el periodo medido (I), menos Cuentas por Pagar a Bancos del último periodo (CxPBf))

$$CF = (CxPBi + I - CxPBf)$$

Caja Impuestos (CT) = (Impuestos por pagar del primer periodo (CxPTi), más Impuesto a la Renta de periodo medido (T), menos Impuestos por Pagar del último periodo (CxPTf))

$$CT = (CxPTi + T - CxPTf)$$

Caja Dividendos (CD) = (Patrimonio Total del periodo inicial (Pi), más Utilidad Neta del periodo medido (UN), menos Patrimonio Total del periodo final (Pf))

$$CD = (Pi + UN - Pf)$$

Con estos cálculos se procede a encontrar el valor neto de cambio en caja, cuya fórmula sería:

Caja Neta (CN) = (Caja Operativa, menos Caja Gastos, menos Caja Financiera, menos Caja Impuestos, menos Caja Impuestos, menos Caja Dividendos)

$$CN = (CO - CG - CF - CT - CD)$$

Con esta fórmula queda planteado la primera parte del modelo de gestión, es decir, el resultado obtenido debe ser contrastado con las fórmulas de las Razones Financieras de Actividad, que miden la rotación en días de las Cuentas por Cobrar, de los Inventarios y de las Cuentas por Pagar, máxime si la empresa tiene, en la fórmula inicial aquí planteada un valor negativo, ya que al aplicar las Razones Financieras mencionadas, se establecerán las causas por lo que las empresas no cuentan con la suficiente caja para hacer frente a todas sus obligaciones.

Estas tres fórmulas han sido expresadas al inicio de la presente tesis, pero por efectos prácticos se las vuelva a escribir, a saber:

Rotación de Cuentas por Cobrar es igual a la cantidad de estas en el periodo analizado, dividido sobre las Ventas del mismo periodo, multiplicado por los días del periodo estudiado. Este resultado se compara contra el valor que se obtiene del cálculo de las Cuentas por Cobrar de acuerdo con la

política de ventas que mantiene la empresa, un desfase negativo indicaría que existe retrasos en los pagos de los clientes, que afectaría negativamente a Caja.

Rotación de Inventarios es igual, a la cantidad de estos en el periodo analizado, dividido sobre las compras, o Costo de Ventas, multiplicado por el número de días del periodo estudiado. Este resultado debe contrastarse con el valor óptimo obtenido de calcular los inventarios necesarios de acuerdo a dos criterios clave, a saber, proyección de Ventas y días de reposición, de igual manera, si existiese un valor mayor en el inventario real, se afectaría negativamente el saldo en Caja.

Rotación de Cuentas por Pagar es igual, a la cantidad de estas en el periodo analizado, dividido sobre las Compras o Costo de Ventas, multiplicado por los días del período estudiado. Este resultado se debe comparar con el cálculo de acuerdo a las políticas de Compras que tiene la empresa, en este caso si existe un valor negativo, es cuando la empresa ha pagado antes sus obligaciones a los proveedores, y el resultado será un menor valor en Caja, y una afectación negativa.

Con esta información se procede a desarrollar una matriz, que puede ser construida en un programa de base de datos, tanto en los que existen en el mercado, como Excel u otros, así como en los programas de desarrollo de software, en Oracle u otros, dependiendo esto de la facilidad que tenga cada empresa. En el presente estudio se utilizará el programa de Microsoft denominado Excel, el que permite interactuar con los cálculos, además de permitir elaborar diversos escenarios, con los cambios a cada uno de los campos que representen variables dependientes.

Las pruebas piloto han sido desarrolladas con el uso del programa de Windows Excel, una base de datos amigable y de fácil aprendizaje. La base de datos contienen los Estados Financieros: Estado de Resultados y Estado de Situación (Balance), que deben ser cargados por los responsables de la gestión financiera de la empresa, en otra hoja de cálculo están los datos que

señalan los días en los que rotan las Cuentas por Cobrar, los Inventarios y las Cuentas por Pagar, además los resultados de la simulación, tanto en el monto de caja y la rentabilidad obtenida.

Este programa ha sido aplicado pocas empresas con resultados positivos, con un entendimiento claro y cabal por parte de los administradores, que miran como una herramienta válida y útil para la toma de decisiones sobre los plazos que entregan a sus clientes, los montos de inventarios que tienen que comprar y los plazos que deben negociar con sus proveedores.

5.2. Costos de implementación de propuesta.

Los costos van a variar de acuerdo a la decisión que tome cada empresa, para el caso del uso de Excel o similares será el costo de la licencia en caso de no poseer el programa, esto tiene que cancelar un valor anual de mantenimiento.

5.3. Beneficios que aporta la propuesta.

El principal beneficio que aporta la presente propuesta es que las empresas que utilicen el modelo podrán controlar la marcha de la empresa en línea, con lo que contarán con una herramienta válida, para la toma de decisiones, que vayan en beneficio directo de la gestión, con la obtención de los recursos de manera óptima y a tiempo, lo que les permitirá aumentar el nivel de utilidades y por ende el de rentabilidad.

El presente modelo es de fácil instalación y de administración, no se requiere de mucho tiempo para aprender a utilizarlo, es versátil y adaptable a todas las condiciones empresariales, es decir, funciona bien para todas las industrias, independiente del giro de negocio que tenga la empresa.

El éxito de una empresa está en contar con los suficientes recursos para su marcha estable y óptima, esto se consigue con una adecuada toma de decisiones, sabiendo cuando cambiar y qué cambiar, este modelo brinda esta posibilidad a los gerentes generales y financieros responsables de la gestión operativa y financiera del negocio.

Se intentará dar a conocer este modelo a la mayor cantidad de empresas posibles para que puedan tener una herramienta válida para la gestión empresarial.

VI. CONCLUSIONES

1. Se satisface la hipótesis general de la tesis: la gestión de tesorería influye en la rentabilidad de las PYMES en la provincia del Azuay-Ecuador, con un grado de correlación de 0.722 en la escala de Pearson y 0.672 en la de Kendall. Por lo tanto, los resultados en la muestra se aplican al universo de las PYMES de la provincia del Azuay.
2. Se cumple la primera hipótesis específica: la política de cuentas por cobrar afecta en la rentabilidad de las PYMES en la provincia del Azuay, con una significancia de 0.729 en la escala de Pearson y 0.675 en la de Kendall. Por lo tanto, los resultados de la muestra se aplican al universo de las PYMES de la provincia del Azuay.
3. Se acepta la segunda hipótesis específica: la gestión de inventarios en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay, el grado de significancia es en la escala de Pearson de 0.776, y, en la de Kendall de 0.723. Por lo tanto, los resultados de la muestra se aplican al universo de las PYMES de la provincia del Azuay.
4. Se satisface la tercera hipótesis específica: las políticas de cuentas por pagar repercuten en la rentabilidad de las PYMES del Azuay, con un nivel de significancia de 0.767 en la escala de Pearson y de 0.714 en la de Kendall. Por lo tanto, los resultados de la muestra se aplican al universo de las PYMES de la provincia del Azuay.
5. El modelo de gestión de tesorería planteado en el presente estudio, recoge las principales variables intervinientes, establece las fuentes de ingresos y las necesidades de egresos que tiene una empresa en un período de tiempo, modificando los resultados conforme se cambien los datos de cada cuenta. El modelaje permite a los responsables de la gestión de tesorería, obtener los niveles óptimos de cada cuenta en donde se maximiza la rentabilidad.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arango, M., Zapata, J., & Adarme, W. (2011). Aplicación del modelo de inventario manejado por el vendedor en una empresa del sector alimentario colombiano. *EIA*, 21-32.
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2007). *Principios de Finanzas Corporativas*. México: Mac Graw-Hill.
- Brito. (2004). *Contabilidad Administrativa*. México: Pearson.
- Catacora, F. (2008). *Contabilidad, la base para decisiones gerenciales*. México: Mc Graw Hill.
- Catú, A. (2004). *Criterios Contables*. México: CO-BO.
- Cayo, L. (2013). *Efectos económicos de la aplicación de impuestos directos e indirectos en las PYMES del cantón Latacunga ; período 2008-2010*. Latacunga.
- CEPAL. (2013). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2013*. Chile: Publicaciones-CEPAL.
- Chase, R., & Aquilano, N. (2003). *Dirección y Administración de la producción de las Operaciones*. Delaware, U.S.A.: Addison Wesley Iberoamericana.
- Córdova, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Damodaran, A. (2014). *Applied Corporate Finance* (Fourth ed.). United States of America, United States of America: Wiley.
- Dumrauf, G. L. (2013). *Finanzas Corporativas Un enfoque latinoamericano* (3ra. ed.). Buenos Aires: Alfaomega.
- Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera* (11 ed.). México: Pearson.
- González, J. (2010). *Análisis de la Empresa a través de su información económica-financiera. Fundamentos teóricos y aplicaciones*. Madrid: Pirámide.
- Graham, J. S. (2011). *Finanzas Corporativas* (3ra. ed.). México D.F.: Cengage Learning.
- Guzmán, C., Buele, I., & Serrano, S. (2017). Financial Swot of Ecuadorian Private Banks After Fall in Petroleum Prices, 2015-2016. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 21(2).
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación* (5 ed.). México: Mc Graw-Hill.
- Hidalgo, M., Proaño, C., & Sandoval, M. (2011). *Evaluación del uso de las TICsen el desempeño de las PYMES ubicadas en la zona urbana de la ciudad de Latacunga*. Latacunga.
- Jiménez, S. (2002). *Análisis Financiero*. Madrid: Pirámide.
- Kaplan, R., & Norton, D. (2014). *El cuadro de mando integral*. España: Grupo Planeta.
- Martínez Sola, C. (2014). *Gestión financiera del circulante y creación de valor en la empresa*. Murcia, España.
- Méndez, G., & Alvarez, L. (2004). *Diseño de prototipo de diagnóstico para la pequeña y mediana empresa, PYMES. Enfoque mediante sistemas dinámicos*. Bogotá: Nomos.

- Molina, F. (2010). *Crédito tributario, el problema de la liquidez en las empresas*. Quito: No publicado.
- Narváez, A. (2017). *Finanzas Corporativas y estudio de casos*. Lima: Macro.
- Nino, F., & Díaz, P. (2008). *Evaluación de los procedimientos contables de las cuentas por pagar*. San Francisco: Instituto Universitario San Francisco.
- Ovando, C. (2008). *Auditoria de cuentas por cobrar y créditos de recuperación dudosa en Guatemala*. Guatemala: Tesis.
- Pierri Gordillo, K. (Junio de 2009). Propuesta de un sistema de gestión de inventarios, para una empresa metal mecánica. Colombia.
- Rizo, P. (2010). La teoría del capital de trabajo y sus técnicas. *Contribuciones a la Economía*, 40-52.
- Rizzo, M. (2007). El Capital de Trabajo Neto y el valor en las Empresas. *EAN*, 103-122.
- Ros S, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2000). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. México: Mac Graw-Hill.
- Tobar Pesántez, L. (2013). COMPETITIVIDAD DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA ECUADOR. *REVISTA INTERNACIONAL ADMINISTRACION & FINANZAS*, 6(7), 121-129.
- Tobar Pesántez, L. B. (2014). LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CUENCA, SU IMPACTO EN LA ECONOMIA LOCAL. León, España.
- Torres, R., Jiménez, F., Pérez, P., & Jiménez, M. (2011). La Administración de las Cuentas por Cobrar y su efecto en la eficiencia económica de la empresa de materiales de la construcción las Tunas. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia para el desarrollo para la mediana empresa en Lima Metropolitana*. Lima: No publicada.
- Vásconez, J., & Zeas, N. (2013). *Análisis, crecimiento y evaluación del perfil financiero de las PYMES en el sector manufacturero para el período 1997-2009 en la provincia del Guayas*. Quito: No publicada.

VIII. ANEXOS

Anexo 1.

Matriz de Consistencia

Título	Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Indicadores
Propuesta de modelo de Gestión de tesorería para el mejoramiento de la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay	General			X: Modelo de gestión de tesorería	X1: Política de Cuentas por Cobrar
	¿Cómo influye un modelo de gestión de tesorería en el mejoramiento de la rentabilidad en las PYMES de la provincia del Azuay?	Diseñar un modelo de gestión de tesorería que permita el mejoramiento de la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay	El modelo de gestión de tesorería influye significativamente en la rentabilidad de las PYMES de la provincia del Azuay		
	Específico 1				X2: Política de gestión del Inventario
	¿Cómo incide la política de cuentas por cobrar en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay?	Examinar la incidencia de la política de cuentas por cobrar en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay	La política de cuentas por cobrar inciden significativamente en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay		
	Específico 2			X3: Política de Cuentas por Pagar	
	¿Cómo afecta la política de gestión de inventarios en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay?	Evaluar la afectación de la política de gestión de inventarios en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay	La gestión de inventarios afectan significativamente en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay		
	Específico 3			Y: Rentabilidad	Y1: Utilidad del ejercicio.
	¿Cómo influye la política de cuentas por pagar en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay?	Analizar la influencia de la política de cuentas por pagar en la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay	La política de cuentas por pagar influye significativamente la rentabilidad en las PYMES en la provincia del Azuay		Y2: Fondo de maniobra.

Anexo 2.**Encuesta de diagnóstico de la situación de la administración de tesorería en las PYMES de la provincia del Azuay****Conocimiento de la Administración de las políticas de ventas y las cuentas por cobrar**

1. ¿Cuál es su política de ventas o comercial? En caso de ser mixta indique el porcentaje de cada uno.

CONTADO	CREDITO

2. ¿Si es a crédito que plazos otorga a sus clientes?

30 días	30-60 días	30-60-90 días

3. ¿Cuán necesario es el otorgamiento de crédito para su negocio?

Totalmente necesario	Parcialmente necesario	Necesario	Parcialmente indiferente	Totalmente indiferente

4. ¿Qué promedio de atraso tiene su gestión cobranza? ok

Menor a 30 días	Entre 30-60 Días	Entre 60-90 Días	Más de 90 días

Política para la gestión de inventarios.

5. ¿Conoce alguna forma o método de calcular su nivel de inventarios?

SI	NO

Si es afirmativa cuál es especifique

Inventario Permanente	Reposición por cantidades fijas	Reposición por cantidades variables	Inventarios periódicos

6. Según su estimación su inventario está:

Totalmente alto	Parcialmente alto	Adecuado	Parcialmente bajo	Totalmente bajo

7. Un exceso de inventario representa para su empresa un costo adicional.
Como estima dicho costo de darse el caso.

Totalmente alto	Parcialmente alto	Adecuado	Parcialmente bajo	Totalmente bajo

8. Repone su inventario en función de las ventas o trabaja a pedido

Ventas	Pedido

9. Lleva todos los movimientos del inventario en Carde (control de inventarios)

SI	NO

10. Realiza inventario físico. Cada cuánto tiempo.

1 vez al año	2 veces al año	3 o más veces al año

Política de gestión para compras y cuentas por pagar

11. ¿Cuál es su política de compras?

CONTADO	CREDITO

12. Si sus proveedores le otorgan crédito ¿cuál es el plazo promedio?

30 días	30-60 días	30-60-90 días

13. Esta política de sus proveedores tiene efectos en el costo los productos.

SI	NO

14. Requiere de crédito de sus proveedores para mantener su liquidez

SI	NO

Conocimiento de los índices de rentabilidad

15. Qué porcentaje de las ventas constituye la utilidad neta

Menos del 5%	6%-10%	11%-15%	16%-20%	21% o +

16. El resultado alcanza sus objetivos de rentabilidad

SI	NO

17. Mide el retorno sobre la inversión total cada año

Siempre	Casi siempre	Parcialmente	Casi nunca	Nunca

En caso afirmativo que método usa normalmente.

Retorno sobre la inversión (ROI)	Retorno sobre Patrimonio (ROE)	Utilidad Neta/Ventas

18. Mide el retorno sobre la inversión propia cada año

Siempre	Casi siempre	Parcialmente	Casi nunca	Nunca

Conocimiento de la Administración de la liquidez.

19. (Tiene fijado una política de gestión de tesorería) Tiene fijado un monto de caja para cada mes o año.

Siempre	Casi siempre	Parcialmente	Casi nunca	Nunca

20. Conoce la razón financiera que mide el fondo de maniobra

SI	NO

21. Cómo financia normalmente su capital de trabajo o fondo de maniobra.
Señale un porcentaje para cada uno

Préstamos de terceros	Préstamo a Bancos	Proveedores	Préstamo de Socios	Otros

22. Establece controles para mantener el fondo de maniobra en niveles requeridos

SI	NO

23. Cuenta con los ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA de la empresa de manera mensual

Siempre	Casi siempre	Parcialmente	Casi nunca	Nunca